

IL COLLOQUIO

**“La Borsa, lo shopping. Ora vogliamo diventare leader dei comparatori”**

Adventure Spa, torinese, è quotata su Euronext Growth

ABBONATI

S

[≡](#) MENU [🔍](#) CERCA

**LA STAMPA**

[S](#) IL QUOTIDIANO

[★](#) ABBONATI

[ACCEDI](#)



È tra le società che l'anno scorso hanno realizzato rialzi record in Borsa. Dietro Adventure, realtà di Torino fondata nel 2017 e quotata sul listino Euronext Growth di Milano, a cui fa capo il comparatore Ameconviene.it, c'è molta voglia di innovare.

Il campo di azione è quello dei comparatori online, realtà che negli ultimi anni è entrata a far parte delle abitudini delle famiglie alla ricerca di tariffe di gas, luce, telefonia, prestiti, mutui e cessioni più convenienti. Per riuscire in questo obiettivo la società ha puntato sull'espansione strategica tramite acquisizioni mirate. L'anno scorso sono state acquisite Primo Network, operatore storico nel campo della mediazione creditizia, ed Easy Contact (70%), società di customer management e gestione dei processi di vendita, basata a Cagliari. Easy Contact possiede il comparatore Cambiafacile.it e si concentra su contact center, teleselling e digital customer acquisition, gestendo mandati in energia e telefonia. In questo modo è stata rafforzata la presenza lungo l'intera filiera dei servizi di comparazione online e offline.

«Vogliamo diventare leader nel segmento dei comparatori e della mediazione creditizia – dice Silvana Cozza, ad di Adventure Spa –. Per questa ragione vogliamo e dobbiamo ampliare continuamente il

business».

C'è però un passaggio che sta facendo fare un salto di qualità. «Oltre alle informazioni sul web, offriamo anche una consulenza mirata a chi si rivolge al nostro comparatore – spiega Cozza –. Si tratta di un approccio che viene offerto solo se la consulenza viene richiesta dall'utente». È il caso della famiglia che desidera un approfondimento su alcuni aspetti del mutuo che sta cercando o sul tipo di connessione a Internet presente nella sua area. L'idea è di unire innovazione e apporto umano. «L'utente è consapevole ma ha ancora bisogno di essere guidato nelle decisioni» dice l'ad. Nel futuro ci sono anche nuovi piani. «A breve, con il nostro mediatore Ameconviene.it Finance, lanceremo una partnership con professionisti del settore corporate banking, con una unità di business dedicata alle aziende che richiedano servizi finanziari corporate, estendendo così la nostra offerta oltre il segmento consumer al mondo delle imprese, spesso difficile da raggiungere e privo di comparatori dedicati – racconta l'ad –. Parallelamente, stiamo investendo in figure professionali per rafforzare le competenze interne e affrontare sfide sempre più ambiziose, con l'obiettivo di diventare leader di mercato».

I numeri guardano in questa direzione: il fatturato è cresciuto rapidamente, portandosi da circa 1 milione di euro del 2020 agli 8 milioni del primo semestre del 2025. Il titolo, partito da un valore di 2 euro il giorno dell'Ipo (8 agosto 2024), registra una capitalizzazione di circa 160 milioni (giovedì 8 gennaio), per un prezzo di circa 22 euro.

[LEGGI I COMMENTI](#)

