

Belgische consumenten vragende partij voor indirecte financiering door particulieren

Mozzeno maakt balans op na half jaar activiteit en gaat op zoek naar fondsen om verdere groei te financieren

Eind januari kondigde Mozzeno zijn lancering aan. Met de deeleconomie die zich in alle sectoren doorzet, kon ook de financiële sector niet achterblijven. Via Mozzeno is het sinds begin dit jaar mogelijk voor consumenten om indirecte financiering te verkrijgen van particulieren voor hun projecten, zonder dat er nog een bank aan te pas komt. Zo krijgen investeerders voor het eerst toegang tot een nieuwe klasse van activa, Belgische consumentenkredieten.

Na bijna 6 maanden kreeg Mozzeno meer dan 1800 complete aanvragen van kredietnemers binnen, waarvan er 206 (11%) goedgekeurd werden. Er is via Mozzeno meer dan €150.000 toegestaan aan kredietnemers, waarvan op dit moment nog zo'n €145.000 beschikbaar is voor potentiële investeerders. Investeren in deze openstaande opportuniteit biedt een gemiddeld nettorendement van 2,18%. Geen opvallend hoge percentages, maar merkkelijk interessanter dan wat je op je spaarboekje krijgt.

“Als startup is het logisch dat je niet vanaf dag 1 het vertrouwen van potentiële investeerders kan winnen.”, zegt Xavier Laoureux, medeoprichter van Mozzeno. “Wanneer het over geld gaat, zijn we allemaal – met recht en reden – goede huisvaders. Vertrouwen moet gewonnen worden. Daar werken we elke dag heel hard aan. Want wij zijn ervan overtuigd dat we een uiterst interessante formule aanbieden die een mooi rendement – zeker in tijden van lage rente – kunnen opleveren. Maar de mensen moeten vooral eerst van ons bestaan afweten, voor ze ons kunnen overwegen in hun beleggingsportfolio.”

De toekomst

Na het aantrekken van de eerste kredietnemers en investeerders komt er nu een beslissende periode aan voor de Belgische startup. Om aan te tonen dat hun model ook leefbaar is in België, moet Mozzeno verder gaan groeien.

“De eerste maanden op de markt liggen perfect in lijn met wat we hadden gehoopt. Vandaag is verder groeien onze belangrijkste uitdaging.”, vult Xavier Laoureux aan. “We zijn onder andere op zoek naar partnerships met actoren voor wie het aanbod van Mozzeno complementair kan zijn. Daarnaast bestuderen we ook nog een verdere uitbreiding van ons aanbod, zoals een formule voor starters en beginnende zelfstandigen. En uiteraard blijft het de missie om ons platform bekend te maken bij het grote publiek.

Het Mozzeno team werkt daarnaast ook aan een nieuwe fondsenwerving.