

Belgische consumenten vragende partij voor indirecte financiering door particulieren

Positieve balans na 9 maanden activiteit, nu verder het vertrouwen van de Belgen winnen

Begin februari kondigde mozzeno.com zijn lancering aan. Met de deeleconomie die zich in alle sectoren doorzet, kon ook de financiële sector niet achterblijven. Via Mozzeno.com 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 9 maanden kreeg mozzeno.com meer dan 3300 complete aanvragen van kredietnemers binnen, waarvan er slechts 506 (15%) goedgekeurd werden. Enkel kandidaat ontlener met het juiste, stabiele profiel worden weerhouden. Kandidaat-kredietnemers die door hun bank geweigerd werden, zullen ook bij mozzeno.com afgewezen worden. Aan de andere kant beloont mozzeno.com zijn kredietnemers die hun afbetalingen correct terugbetalen, zij worden daarvoor extra beloond met een lagere interest.

Er is via mozzeno.com op dit moment meer dan €350.000 toegestaan aan kredietnemers. De gemiddelde investering biedt een 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.com. “Wanneer het over geld gaat, zijn we allemaal – met recht en reden – goede huisvaders. Vertrouwen moet gewonnen worden en daar werken we elke dag heel hard aan. Zo hebben we onlangs de PROTECT garantie voor 100% ingevoerd op alle risicocategorieën. De boodschap van een veilige investering met een mooi rendement valt – zeker in tijden van lage rente – niet in dovemansoren.”

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.com blijven 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.com 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.”