

AMSTERDAMS KENNISCENTRUM  
VOOR MAATSCHAPPELIJKE INNOVATIE

# IMPACTANALYSE DELTA LLOYD FOUNDATION 2013-2014

Onderzoeksrapport

CREATING TOMORROW



Lianne Bertling  
Rosine van Dam  
Jeanine Klaver

## COLOFON

Het lectoraat Armoede en Participatie van de Hogeschool van Amsterdam zoekt samen met onderwijs, gemeente en maatschappelijke organisaties naar antwoorden op vragen rond armoede en participatie. Dit onderzoek is uitgevoerd op verzoek van en mede mogelijk gemaakt door Delta Lloyd Foundation.

## AUTEURS

Lianne Bertling

Rosine van Dam

Jeanine Klaver

© Hogeschool van Amsterdam

Januari 2015

Overname van informatie uit deze publicatie is toegestaan onder voorwaarde van een volledige bronvermelding.

## AMSTERDAMS KENNISCENTRUM VOOR MAATSCHAPPELIJKE INNOVATIE

Wibautstraat 5a

Postbus 1025

1000 BA Amsterdam

[www.hva.nl/akmi](http://www.hva.nl/akmi)

AMSTERDAMS KENNISCENTRUM  
VOOR MAATSCHAPPELIJKE INNOVATIE

# IMPACTANALYSE DELTA LLOYD FOUNDATION 2013-2014

Onderzoeksrapport



# INHOUDSOPGAVE

MANAGEMENTSAMENVATTING	9
1. INLEIDING IMPACTANALYSE DELTA LLOYD FOUNDATION 2013-2014	15
1.1 INLEIDING	15
1.2 ACTIVITEITEN DELTA LLOYD FOUNDATION	16
1.3 VRAAGSTELLING EN ONDERZOEKSVERANTWOORDING	18
1.4 LEESWIJZER	20
2. EEN EERSTE VERKENNING VAN PROJECTEN	23
2.1 INLEIDING	23
2.2 SCHULDPREVENTIE	23
<b>2.2.1 Inleiding</b>	<b>23</b>
<b>2.2.2 Analyse</b>	<b>26</b>
2.2.2.1 Doelgroep	26
2.2.2.2 Vorm, inhoud en duur	27
2.2.2.3 Focus en werkzame elementen	29
2.2.2.4 Bereik	33
2.2.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde	34
2.3 FINANCIËLE EDUCATIE	35
<b>2.3.1 Inleiding</b>	<b>35</b>
<b>2.3.2 Analyse</b>	<b>37</b>
2.3.2.1 Doelgroep	37
2.3.2.2 Vorm, inhoud en duur	38
2.3.2.3 Focus en werkzame elementen	39
2.3.2.4 Bereik	42
2.3.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde	43
2.4 VROUWEN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID	44
<b>2.4.1 Inleiding</b>	<b>44</b>
<b>2.4.2 Analyse</b>	<b>46</b>
2.4.2.1 Doelgroep	46
2.4.2.2 Vorm, inhoud en duur	47
2.4.2.3 Focus en werkzame elementen	48
2.4.2.4 Bereik	50
2.4.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde	52

2.5	ARMOEDEBESTRIJDING	53
	<b>2.5.1 Inleiding</b>	<b>53</b>
	<b>2.5.2 De analyse</b>	<b>55</b>
	2.5.2.1 Doelgroep	55
	2.5.2.2 Vorm, inhoud en duur	56
	2.5.2.3 Focus en werkzame elementen	57
	2.5.2.4 Bereik	60
	2.5.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde	60
2.6	CONCLUSIES EERSTE FASE	61
3.	SPEERPUNT SCHULDPREVENTIE	63
3.1	INLEIDING	63
3.2	HET PROJECT: VONK	63
3.3	RESULTATEN	66
	<b>3.3.1 Financieel bewustzijn</b>	<b>67</b>
	<b>3.3.2 Financiële zelfredzaamheid</b>	<b>68</b>
	<b>3.3.3 Financiële rust</b>	<b>70</b>
3.4	MEERWAARDE PROJECT	71
	<b>3.4.1 Effectiviteit van het project</b>	<b>71</b>
	<b>3.4.2 Meerwaarde van het maatjesproject</b>	<b>72</b>
	<b>3.4.3 Meerwaarde voor hulpverlening en klanten</b>	<b>72</b>
3.5	CONCLUSIE	75
3.6	LITERATUURLIJST	76
4.	SPEERPUNT FINANCIËLE EDUCATIE	77
4.1	INLEIDING	77
4.2	HET PROJECT: CASH MONEY BUDGET	78
4.3	RESULTATEN	80
	<b>4.3.1 Evaluatie door de docenten</b>	<b>81</b>
	<b>4.3.2 Evaluatie door de leerlingen</b>	<b>81</b>
4.4	MEERWAARDE VAN HET PROJECT	86
4.5	AANBEVELINGEN	87
4.6	CONCLUSIE	88
4.7	GERAADPLEEGDE BRONNEN	88
5.	SPEERPUNT VROUWEN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID	89
5.1	INLEIDING	89
5.2	HET PROJECT: REGEL 'T	89
5.3	RESULTATEN	93

5.3.1	<b>Om welke redenen geven de deelnemers zich op voor de training?</b>	<b>93</b>
5.3.2	<b>Wat is de opbrengst van de training voor de deelnemende vrouwen?</b>	<b>94</b>
5.3.3	<b>Aanbevelingen van deelnemers</b>	<b>100</b>
5.4	WAT ZIJN DE WERKZAME ELEMENTEN VAN DE TRAINING REGEL 'T?	101
5.5	CONCLUSIE	103
6.	<b>SPEERPUNT ARMOEDEBESTRIJDING</b>	<b>105</b>
6.1	INLEIDING	105
6.2	HET PROJECT: TRACK THE TALENT	106
6.3	RESULTATEN	110
6.3.1	<b>Wat is de opbrengst van het project in termen van zelfredzaamheid op de arbeidsmarkt?</b>	<b>110</b>
6.3.2	<b>Werknemerskwaliteiten en sociale vaardigheden ontwikkelen en eigen talenten ontdekken</b>	<b>110</b>
6.3.3	<b>Oriënteren op de arbeidsmarkt</b>	<b>114</b>
6.3.4	<b>Inzien van het belang van het behalen van een startkwalificatie</b>	<b>116</b>
6.3.5	<b>Aanbevelingen</b>	<b>117</b>
6.4	WAT IS DE OPBRENGST VAN HET PROJECT IN TERMEN VAN FINANCIËEL BEWUSTZIJN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID?	118
6.5	WERKZAME ELEMENTEN	120
6.5.1	<b>Wat zijn de werkzame elementen van Track the Talent?</b>	<b>120</b>
6.5.2	<b>Werkzame elementen van een bedrijfsbezoek</b>	<b>122</b>
6.6	CONCLUSIE	122
7.	<b>CONCLUSIES FASE TWEE</b>	<b>125</b>
7.1	INLEIDING	125
7.2	HET METEN VAN EFFECTEN OP INDIVIDUEEL NIVEAU	125
7.3	EFFECTEN VAN DE PROJECTEN	125
7.4	WERKZAME ELEMENTEN	128
7.5	TOT SLOT	129
BIJLAGE 1:	BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN VONK	131
BIJLAGE 2:	BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN EN DATABESTAND CASH MONEY BUDGET	133
BIJLAGE 3:	BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN REGEL 'T	136
BIJLAGE 4:	BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN TRACK THE TALENT	138





# MANAGEMENTSAMENVATTING

## IMPACTANALYSE

### DELTA LLOYD FOUNDATION 2013-2014

#### ***Doel en achtergrond impactonderzoek***

Delta Lloyd Foundation (DLF) heeft als doel de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van mensen te bevorderen. Daarbij richt de stichting zich met name op groepen die extra kwetsbaar blijken voor financiële problemen, zoals jongeren, senioren en vrouwen. DLF ondersteunt, door middel van de inzet van vrijwilligers en/of een financiële bijdrage, tal van projecten voor deze groepen, die onderverdeeld kunnen worden in een viertal inhoudelijke speerpunten, te weten:

- > Schuldpreventie
- > Financiële educatie
- > Vrouwen en financiële zelfredzaamheid
- > Armoedebestrijding

DLF heeft een impactanalyse laten uitvoeren naar de effecten die de verschillende projecten zelfstandig of in hun gezamenlijkheid hebben gehad op klanten/deelnemers. In de periode maart tot en met november 2014 heeft de Hogeschool van Amsterdam onderzoek gedaan naar de impact van de in 2013 door DLF ondersteunde projecten. In eerste instantie zijn de opzet en opbrengsten van al die projecten geïnventariseerd. Vervolgens is bij vier projecten nader onderzocht wat de effecten zijn op het niveau van de individuele deelnemers. Deze managementsamenvatting geeft de belangrijkste uitkomsten van het onderzoek weer.

#### ***Ondersteuning van projecten via vrijwilligers en financiële steun***

DLF ondersteunt een breed scala aan projecten. De projecten worden door middel van vrijwilligers en/of financiële middelen ondersteund. Delta Lloyd Groep (DLG) geeft haar medewerkers gelegenheid om via Delta Lloyd Foundation vrijwilligerswerk te doen en hun kennis en ervaring in te zetten voor kwetsbare groepen. Het vrijwilligerswerk dat de medewerkers uitvoeren is altijd financieel gerelateerd. Het kan gaan om coaching of ondersteuning van administratie, zowel aan individuen of groepen mensen. Een van de doelstellingen van DLF is de activering van medewerkers als vrijwilliger voor DLF. Zo krijgen medewerkers van DLG de mogelijkheid om zich onder werktijd in te zetten als vrijwilliger voor DLF. Ook zijn er veel vrijwilligers van DLG die in hun eigen tijd zich inzetten als vrijwilliger voor DLF.

In 2013 werden 27 projecten ondersteund, verdeeld over de vier speerpunten. De uitgaven voor projecten, overhead en activatie van vrijwilligers van DLF bedroegen in 2013 in totaal ruim 1 miljoen euro. Van dat bedrag is ruim 870.000 euro besteed aan de verschillende projecten die DLF ondersteunt. Het grootste deel daarvan, namelijk 40,8 procent, is besteed aan het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid. Daarnaast is 30,3 procent van het budget van de projecten uitgegeven aan het speerpunt Schuldpreventie. Aan het speerpunt Financiële educatie is 23,4 procent besteed en aan Armoedebestrijding 4,3 procent. De laatste 1,2 procent valt onder de categorie 'extra'.

### ***Grote variatie in doelgroep en aanpak van projecten***

Via de diverse projecten die DLF in 2013 ondersteunde wordt een brede doelgroep bereikt, zowel wat betreft leeftijd (van basisschoolleerlingen tot ouderen) en opleidingsniveaus. De projecten binnen het speerpunt Financiële educatie richten zich op kinderen en jongeren in het algemeen. Bij de projecten in het kader van Armoedebestrijding gaat het voornamelijk om kinderen uit kansarme milieus. De schuldpreventieprojecten richten zich op een brede doelgroep; het gaat om mensen die de grip op hun financiën kwijt zijn of dreigen te verliezen.

De duur van de projecten is heel gevarieerd: van eenmalige ondersteuning die minder dan een dag duurt tot langdurige trajecten van één of twee jaar. De duur is in sterke mate afhankelijk van het doel van de geboden ondersteuning en de aard van de onderliggende problematiek. Daar waar het gaat om het bevorderen van financieel bewustzijn (kennis) worden meestal korte interventies ingezet. Bij complexere problematiek en aandacht voor gedragsverandering is vaak sprake van langere trajecten. Overigens wordt ook in deze trajecten vaak eerst gewerkt aan financieel bewustzijn voordat er aandacht kan zijn voor financiële zelfredzaamheid.

### ***Projecten bereiken een grote en gevarieerde doelgroep***

De projecten die DLF in 2013 heeft ondersteund, hebben een grote en gevarieerde doelgroep bereikt.

In totaal zijn er (minimaal) ruim 14.500 deelnemers rechtstreeks bereikt (via individuele begeleiding of door deelname aan een groepsactiviteit). De projecten uit het speerpunt Financiële educatie kennen het grootste bereik (circa 13.000). Bij de schuldpreventieprojecten gaat het om circa 1100 deelnemers, bij het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid om circa 140 vrouwen en bij het speerpunt Armoedebestrijding om circa 400 deelnemers.

DLF heeft niet alleen projecten ondersteund, maar ook steunpunten, platforms en campagnes (met name binnen het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid). Het bereik van deze samenwerkingsverbanden is moeilijk te concretiseren, maar de vele initiatieven hebben via verschillende kanalen (evenementen, tijdschriften, websites en sociale media) aandacht gevraagd voor financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid.

### ***Inzet vrijwilligers via DLF heeft belangrijke meerwaarde***

DLF ondersteunt de projecten met een financiële bijdrage, met vrijwilligers of allebei. Hoewel de aantallen vrijwilligers variëren, onderschrijven alle projecten hun meerwaarde. Die zit voornamelijk in de specifieke kennis over financiële zaken en het bedrijfsleven, efficiënt werken, de professionele en zakelijke opstelling van de vrijwilligers en hun enthousiasme. Veel projecten zien daarnaast meerwaarde in de mogelijkheid voor medewerkers van DLF om vrijwilligerswerk te verrichten onder werktijd. Op deze manier wordt een groep vrijwilligers met specifieke kennis uit het werkveld toegankelijk. Daarnaast beschikt DLF over een uitgebreid netwerk en vormt het een belangrijke spil in het koppelen van organisaties en het bundelen van krachten.

### ***Effecten van vier projecten op het niveau van de individuele deelnemers nader onderzocht***

In het tweede deel van het impactonderzoek zijn vier projecten nader onderzocht op hun effecten op de individuele deelnemers. Binnen het speerpunt Financiële educatie ging het om het project *Cash Money Budget*. Dit project richt zich op jongeren in het (speciaal) voortgezet onderwijs. In drie gastlessen krijgen zij informatie over diverse zaken rondom hun inkomsten en uitgaven en de consequenties van schulden maken op jonge leeftijd. Binnen het speerpunt Vrouwen ging het om het project *Regel 't*. Dit is een financiële gedragstraining voor vrouwen, ter vergroting van hun financiële zelfredzaamheid. Tijdens de training wordt het financiële zelfvertrouwen van de deelnemers versterkt en worden er concrete oplossingen aangereikt om financiële problemen aan te pakken. Binnen het speerpunt Schuldpreventie is het *maatjesproject VONK* onderzocht. Dat is bedoeld voor mensen met grote schulden, bij wie tevens sprake is van multiproblematiek. Het project richt zich op klanten in een schuldhulpverleningstraject van wie de schuldhulpverlener denkt dat zij het niet zelfstandig gaan redden of bij wie het traject moeizaam verloopt, waardoor de kans op uitval wordt vergroot. De maatjes bieden administratieve ondersteuning en daarnaast ondernemen zij vaak sociale activiteiten met klanten. Tot slot is binnen het speerpunt Armoedebestrijding het project *Track the Talent* onderzocht. Dit beoogt de kloof tussen laagopgeleide jongeren en het bedrijfsleven te overbruggen, door jongeren bedrijfsbezoeken aan te bieden waarin zowel aandacht is voor oriëntatie als

voor vaardigheden van de werknemers. Door middel van vragenlijsten onder deelnemers en begeleiders en aanvullende interviews is in kaart gebracht wat de effecten zijn van de projecten op de deelnemers in termen van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid óf, in het geval van Track the Talent, zelfredzaamheid in brede zin. Op basis hiervan is inzicht verkregen in de ervaren effectiviteit van de projecten, naar oordeel van de deelnemers en begeleiders.

### ***De projecten Cash Money Budget, Regel 't en VONK dragen bij aan het vergroten van financieel bewustzijn van deelnemers***

Bij de drie projecten (Cash Money Budget, Regel 't en VONK) die zich expliciet richten op het vergroten van het financiële bewustzijn is sprake van een positief effect. Dat effect uit zich volgens deelnemers en begeleiders in meer kennis en meer vaardigheden met betrekking tot geldzaken en een beter inzicht in het eigen financiële gedrag. De maatjesbegeleiding bij VONK leidt ertoe dat cliënten weer overzicht op hun administratie krijgen en leren om die op te zetten en bij te houden. Zo weten zij beter te handelen in nieuwe situaties. Bij Cash Money Budget bleek dat leerlingen zich door de lessen bewust zijn geworden van gevaren rondom financiën en schulden. Vooral de aansluiting bij de leefwereld van de kinderen, het shockeffect van het verhaal van de *peereducator* en het nabespreken van de lessen door de docenten hebben daaraan bijgedragen. In hoeverre dit inzicht na drie lessen duurzaam is kan op basis van het onderzoek niet worden vastgesteld. Bij Regel 't is sprake van een combinatie van kennis en bewustwording. De vrouwen doen praktische kennis op over geldzaken en leren hun administratie bij te houden, en daarnaast krijgen ze inzicht in het eigen financiële gedrag.

### ***De projecten Regel 't en VONK dragen bij aan het vergroten van financiële zelfredzaamheid***

De bijdrage van de projecten aan financiële zelfredzaamheid ligt vooral in het scheppen van voorwaarden (kennis, vaardigheden, bewustzijn) daartoe. De deelnemers krijgen meer zelfvertrouwen om geldzaken te regelen, leren om problemen rondom geldzaken bespreekbaar te maken en weten beter waar zij met hulpvragen naar toe kunnen.

De deelnemers aan Regel 't zijn vaak vrouwen die door een verandering in een persoonlijke situatie de grip op hun financiën zijn kwijtgeraakt óf dreigen die kwijt te raken. In de meeste gevallen is geen sprake van schulden, maar wel van een gevoelde urgentie om geldzaken beter op te pakken. Wat het project hun oplevert zijn niet alleen kennis en vaardigheden, maar ook een grotere mondigheid/assertiviteit met betrekking tot financiële kwesties. Daarnaast wordt een persoonlijk financieel plan van aanpak opgesteld dat de deelnemers handvatten geeft om hun gedrag te veranderen. Dat zijn belangrijke voorwaarden voor zelfredzaamheid.

Bij VONK gaat het om cliënten met (grote) schulden en multiproblematiek die ondersteuning krijgen bij het op orde brengen van de administratie. Veel deelnemers zitten in de schuldsanering en moeten met een beperkt budget de week doorkomen. De ondersteuning van de maatjes helpt hen daarbij. Daarnaast heeft de begeleiding door het maatje een positief effect op het vinden van de weg naar de hulpverlening. Door de tijd en aandacht die het maatje geeft en het vertrouwen dat hij geniet worden problemen voor cliënten bespreekbaar. Het maatje fungeert vaak als schakel tussen de cliënt en de hulpverlening en schuldeisers. In staat zijn tot het formuleren van een hulpvraag en deze neer te leggen bij de juiste instantie draagt bij aan financiële zelfredzaamheid. Bij VONK gaat het bij veel cliënten nadrukkelijk wel om zelfredzaamheid binnen 'kaders'; voor veel cliënten is door de veelheid aan problemen waar ze mee kampen vooruitplannen bijvoorbeeld lastig. Daarnaast zijn er externe factoren, zoals bewindvoering en olopemde schulden als gevolg van boetes op boetes, die het bereiken van volledige financiële zelfredzaamheid in de weg staan.

### ***Track the Talent draagt bij aan voorwaarden voor een zelfredzame toekomst van kansarme jongeren***

Track the Talent heeft een bredere insteek dan financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid. Dit project beoogt bij te dragen aan een zelfredzame toekomst van de jongeren door aandacht te besteden aan kwaliteiten van de werknemers, sollicitatietraining, het ontdekken van de eigen talenten, oriëntatie op de arbeidsmarkt en belang van een startkwalificatie. Voor de jongeren zijn de belangrijkste opbrengsten van dit project zijn vooral de positieve ervaring met de bedrijfsbezoeken (het feit dat de bedrijven zich voor hen openstellen), het verbreden van hun horizon wat betreft werken en bedrijven (ook: weten wat ze niet willen) en het vergroten van sollicitatievaardigheden. In een enkel geval bleek dat deelname aan het project een directe invloed had op de keuze voor een opleiding of stage- of leerwerkplek.

### ***Meer inzicht in (duurzame) effecten wenselijk***

Het onderzoek laat zien dat de vier projecten vooral een bijdrage leveren aan het vergroten van het financiële bewustzijn van deelnemers. Kennis, vaardigheden en inzicht in eigen gedrag zijn belangrijke voorwaarden voor financiële zelfredzaamheid. De vraag in hoeverre sprake is van duurzame effecten kan op basis van dit onderzoek niet goed worden beantwoord. Dit impactonderzoek heeft een eerste beeld gegeven van de resultaten van de projecten, de ervaren effecten en de werkzame elementen. Daarmee wordt een bijdrage geleverd aan het inzicht in wat werkt in financiële educatie en schuldpreventie. Voor het steviger funderen van deze inzichten zou echter nog meer onderzoek gedaan moeten worden door de effecten van de projecten op kortere en langere termijn systematisch in kaart te brengen.



# 1. INLEIDING IMPACTANALYSE

## DELTA LLOYD FOUNDATION 2013-2014

### 1.1 INLEIDING

Delta Lloyd Foundation (DLF) heeft als doel om de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van mensen te bevorderen. Daarbij richt de stichting zich met name op groepen die extra kwetsbaar blijken voor financiële problemen, zoals jongeren, senioren en vrouwen. DLF ondersteunt, door middel van de inzet van vrijwilligers en/of een financiële bijdrage, tal van projecten voor deze groepen, die onderverdeeld kunnen worden in een viertal inhoudelijke speerpunten, te weten:

- > Schuldpreventie
- > Financiële educatie
- > Vrouwen
- > Armoedebestrijding

Door middel van een impactanalyse wil DLF inzicht krijgen in de effecten die de verschillende projecten zelfstandig of in hun gezamenlijkheid hebben gehad op klanten/deelnemers. In de periode maart tot en met november 2014 heeft de Hogeschool van Amsterdam onderzoek gedaan naar de impact van de in 2013 door DLF ondersteunde projecten. Dit hoofdstuk geeft ter inleiding een beeld van de bredere inzet van DLF-activiteiten op het gebied van financiële zelfredzaamheid en financieel bewustzijn en beschrijft de gehanteerde onderzoeksmethodiek.

DLF heeft dus als doel de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van mensen te bevorderen. Omdat deze twee begrippen een centrale plek innemen in het onderzoek worden deze begrippen hieronder kort toegelicht.

---

#### **Kader 1: Financiële zelfredzaamheid volgens het Nibud**

*Iemand is financieel zelfredzaam wanneer hij weloverwogen keuzes maakt zodanig dat zijn financiën in balans zijn, zowel op de korte als op de lange termijn.*

Om financiële zelfredzaamheid te toetsen zijn vijf competenties opgesteld te weten:

- 1) In kaart brengen;
- 2) Verantwoord besteden;
- 3) Vooruit kijken;
- 4) Bewust financiële producten kiezen;
- 5) Over voldoende kennis beschikken.

Belangrijke elementen voor financiële zelfredzaamheid zijn kennis, vaardigheden en gedrag.

---

## Kader 2: Financieel bewustzijn

Financieel bewustzijn beschouwt de mate waarin iemand bewust is van haar huidige financiële situatie en van de verscheidene financiële producten die beschikbaar zijn en belangrijk zijn binnen een zodanige situatie.

Denken zij dat ze veel weten, hebben zij hun financiën onder controle en wanneer gaan zij op zoek naar financiële informatie?

Een belangrijk element voor financieel bewustzijn is kennis over geld en financiële producten.

---

## 1.2 ACTIVITEITEN DELTA LLOYD FOUNDATION

DLF ondersteunt een breed scala aan projecten. De projecten worden door middel van vrijwilligers en/of financiële middelen ondersteund. Delta Lloyd Groep (DLG) geeft haar medewerkers gelegenheid om via Delta Lloyd Foundation vrijwilligerswerk te doen. Dit beogen zij door hun sterke kwaliteiten in te zetten voor kwetsbare groepen, en deze kwaliteiten liggen bij de medewerkers van DLG. Hun kennis, vaardigheden en inzet worden benut. Het vrijwilligerswerk dat zij uitvoeren is altijd financieel gerelateerd. Het kan gaan om coaching of ondersteuning van administratie, voor zowel individuen als groepen. Een van de doelstellingen van DLF is de activering van vrijwilligers. Dit gebeurt onder meer door medewerkers van DLG de mogelijkheid te bieden om onder werktijd zich in te zetten als vrijwilliger via DLF. Ook zijn er veel vrijwilligers van DLG die zich in hun eigen tijd inzetten als vrijwilliger voor DLF.

DLF ondersteunt voornamelijk projecten in Amsterdam, Arnhem en Zwolle, omdat de drie vestigingen van de DLG zich hier bevinden. De meeste vrijwilligers van DLF zijn dus werkzaam in deze steden. DLF steunt echter ook een aantal projecten op andere plekken in Nederland.

In 2012 werden 31 projecten ondersteund en in 2013 27 projecten, verdeeld over de vier speerpunten. De totale uitgaven van DLF bedroegen in 2013 ruim 1 miljoen euro. De uitgaven betreffen projecten, overhead en de activatie van vrijwilligers. Van het totale bedrag is ruim 870.000 euro besteed aan de verschillende projecten die DLF ondersteunt. Daarvan is 40,8 procent besteed aan het speerpunt Vrouwen en financiële educatie. Daarnaast is 30,3 procent van het budget van de projecten uitgegeven aan het speerpunt Schuldpreventie. Aan het speerpunt financiële educatie is 23,4 procent besteed en aan armoedebestrijding 4,3 procent. De laatste 1,2 procent valt onder de categorie 'extra'.

Het schema hiernaast geeft een overzicht van alle projecten die DLF momenteel ondersteunt.



### Schema 1: Alle projecten die DLF momenteel ondersteunt

SCHULDPREVENTIE	FINANCIËLE EDUCATIE	VROUWEN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID	ARMOEDE-BESTRIJDING
- Postsorteergroep, SEZO	- Playback	- Libelle: Slim met Geld	- NL Doet
- Postsorteren, PuurZuid	- Pensioen3daagse	- WOMEN Inc.	- Oost naar Werk
- AdministratieExpress	- Bank voor de Klas	- Regel 't	- Elance Strong Girls
- Maatjesproject VONK	- LEF: Leven en Financiën	- Mijn 2 <sup>e</sup> kans	- Voedselbank Amsterdam
- Landelijk Steunpunt Thuisadministratie	- Scholenproject Slim met Geld, Arnhem		- Basta
- MaDi Zuidoost en Diemen (de postsorteergroep en het Mobiele postteam)	- Playing for Success		- MUG-wijzer
- Thuisadministratie Zwolle	- Dutch Career Cup		- Track the Talent
- Thuisadministratie Rijnstad	- Klasse!kas Arnhem		
- Thuisadministratie SWOA	- Cash Money Budget		
- Op Eigen Kracht	- De Geldkoffer Basisonderwijs		
	- De Geldkoffer Praktijkonderwijs		
	- IMC Weekendschool		
	- Week van het geld		

*Bij sommige van de bovenstaande projecten helpen vrijwilligers van DLF eenmalig. Zo hebben de vrijwilligers van DLF in september 2013 eenmalig geholpen met post sorteren bij PuurZuid. Ook zijn Basta, NL Doet en Week van het geld projecten waarbij de vrijwilligers eenmalige ondersteuning bieden.*

In dit onderzoek zijn niet alle bovenstaande projecten betrokken. Er zijn 23 projecten onderzocht, die in 2013 door middel van een financiële bijdrage en/of inzet van vrijwilligers door DLF werden ondersteund. De indeling van onderstaande projecten wijkt enigszins af van de tabel hiervoor. Sommige speerpunten overlappen elkaar gedeeltelijk en daardoor hebben bepaalde projecten raakvlakken met meerdere speerpunten. De projecten IMC Weekendschool, Playing for Success en Track the Talent hebben wij laten vallen onder het speerpunt Armoedebestrijding omdat ze zich richten op een breder kader dan alleen financiële educatie. In de projecten komen ook andere aspecten aan bod. Zo heeft bijvoorbeeld de IMC Weekendschool een uitgebreid lesprogramma, waarin ook onder meer

de vakken geneeskunde, techniek, recht aan bod komen. Daarnaast richten deze projecten zich specifiek op kinderen in een kansarm milieu, waarvan de ouders veelal werkloos zijn.

De volgende 23 projecten verdeeld over de vier speerpunten zijn nader onderzocht:

### Schema 2: De 23 onderzochte projecten

SCHULDPREVENTIE	FINANCIËLE EDUCATIE	VROUWEN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID	ARMOEDE-BESTRIJDING
- Maatjesproject VONK	- LEF: Leven en Financiën	- Libelle: Slim met geld	- Track the Talent
- Landelijk Steunpunt Thuisadministratie	- Slim met Geld Arnhem	- Women Inc.	- IMC Weekendschool
- Postsorteergroep (MaDi Zuidoost en Diemen)	- Cash Money Budget (MaDi Zuidoost en Diemen)	- Regel 't	- Playing for Success
- Het Mobiele Postteam (MaDi Zuidoost en Diemen)	- BizWorld	- Mijn 2e kans	- Dutch Career Cup
- Thuisadministratie Zwolle/ Humanitas	- Geldkoffer Basisonderwijs		
- Op Eigen Kracht	- Geldkoffer Praktijkonderwijs		
- Thuisadministratie Rijnstad			
- Thuisadministratie SWOA			
- Postsorteergroep SEZO			

## 1.3 VRAAGSTELLING EN ONDERZOEKSVERANTWOORDING

De centrale vraag voor dit onderzoek luidt als volgt:

*Wat is de impact van de door DLF ondersteunde en gefinancierde projecten op de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van de doelgroep?*

Voor het beantwoorden van deze centrale vraag is een stapsgewijze aanpak gevolgd waarbij eerst alle projecten globaal zijn onderzocht op inhoud en behaalde resultaten. In de tweede fase zijn vier projecten nader bestudeerd, waarbij vooral onderzocht is wat het meetbare effect is van de projecten op de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van de doelgroep.

## **Aanpak fase 1**

Het doel van de eerste fase van het project was inventariseren in de breedte van de projecten die in 2013 door DLF zijn ondersteund. Het betrof een systematische verkenning van de projecten naar inhoud en resultaten op grond van de vooraf voorgestelde criteria. Op grond van de criteria zijn de inhoud en resultaten van de projecten geïnventariseerd.

De criteria waarvoor is gekozen volgden deels uit de doelstellingen van DLF en deels uit de zogenaamde WhatWorks-criteria, namelijk:

- > Projectdoelstellingen
- > Doelstelling en resultaten in 2013 (behaalde resultaten: aantallen deelnemers aan trainingen, aantal voorlichtingsbijeenkomsten etc.)
- > Aard van de interventies (o.a. groepsgericht of individueel, ingezette methodieken, onderbouwing ingezette interventies)
- > Ondersteuning door DLF (inzet vrijwilligers en/of financiële bijdrage, omvang van de ondersteuning)
- > Evaluatie (oordeel over de meerwaarde van de ondersteuning door DLF, oordeel en onderbouwing gerealiseerde impact van het project op financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid)

Per project is allereerst een schriftelijke vragenlijst uitgezet; met behulp van de informatie uit de vragenlijsten zijn voor alle projecten projectsheets ingevuld. Over alle projecten is informatie ontvangen; het verschilde echter per project hoe uitgebreid de schriftelijke vragenlijst was ingevuld.

Daarna zijn er aanvullende telefonische interviews afgenomen om de projectsheets volledig te kunnen invullen. Voor 22 van de 23 projecten zijn aanvullende telefonische interviews afgenomen. SEZO hebben we uiteindelijk niet telefonisch te pakken gekregen.

Daarnaast zijn de projectsheets verder aangevuld met informatie van de websites van de desbetreffende projecten. Deze informatie kwam deels van de website van DLF maar ook van de eigen websites van de projecten. De beschrijvingen van de projecten waarmee we geen telefonisch interview hebben afgenomen zijn grotendeels gebaseerd op informatie via hun websites.

Van een aantal projecten was ook aanvullende informatie beschikbaar: IMC Weekendschool, Jong Ondernemen, Landelijk Steunpunt Thuisadministratie, Cash Money Budget, Libelle Slim met Geld en maatjesproject VONK. Hierbij ging het voornamelijk om rapportages en evaluaties. Deze informatie hebben wij ook meegenomen bij het invullen van de projectsheets.

Het resultaat van deze fase is een projectsheet van alle projecten met daarin beschreven onder meer hun doelstelling, behaalde resultaten, de aard van de interventies en een beschrijving van de ondersteuning door DLF. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat het materiaal een aantal beperkingen kent. Zo vonden de respondenten de impact van het project op de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van de doelgroep vaak moeilijk te onderbouwen. Vaak konden wel werkende bestanddelen van de aanpak worden benoemd.

## ***Aanpak fase 2***

### **Selectie vier projecten**

Na de eerste fase is in samenwerking met DLF besloten welke vier projecten nader onderzocht worden. Bij het selecteren van de projecten hebben we gekeken welke projecten veelbelovend zijn, op basis van criteria zoals de schaal waarop het project wordt uitgevoerd, de onderbouwing van de ingezette methodieken en de mogelijke impact van de projecten op de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van de doelgroep. Een volgend criterium was dat er sprake moest zijn van een aanzienlijke ondersteuning van DLF in 2013. Daarnaast hebben we bij de selectie gelet op een spreiding in de doelgroepen. Tot slot is per speerpunt een project geselecteerd. Uiteindelijk hebben we gekozen voor de volgende projecten:

- > Regel 't;
- > Cash Money Budget;
- > VONK;
- > Track the Talent.

### ***Gehanteerde onderzoeksmethode per project***

In de tweede fase zijn vier projecten nader onderzocht waarbij de vraag centraal stond wat het meetbare effect is van deze projecten op de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn van de doelgroep. Voor het verdiepingsonderzoek is per project een onderzoeksplan opgesteld. In de bijlage van dit rapport vindt u voor de vier onderzochte projecten de gehanteerde onderzoeksmethode.

## **1.4 LEESWIJZER**

Dit rapport is als volgt opgebouwd. Hoofdstuk 2 schetst de uitkomsten van de eerste fase van het onderzoek. Per inhoudelijk speerpunt worden de verschillende projecten geanalyseerd, waarbij aandacht is voor de opzet, de doelgroep, de inhoudelijke focus, de resultaten en de werkzame elementen.

Vervolgens staan in de hoofdstukken 3 tot en met 6 de vier projecten centraal die uitgebreider zijn onderzocht in fase 2 van het onderzoek. Per project is aandacht voor het meetbare effect van het project op de financiële zelfredzaamheid en financieel bewustzijn van de deelnemers. Hoofdstuk 3 gaat in op het maatjesproject VONK. Het project valt onder het speerpunt Schuldpreventie. In hoofdstuk 4 wordt het project Cash Money Budget besproken, dat valt onder het speerpunt Financiële educatie. Hoofdstuk 5 schetst de uitkomsten van het project Regel 't. Dit project valt onder het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid. Het laatste project, Track the Talent, komt in hoofdstuk 6 aan bod. Het project valt onder het speerpunt Armoedebestrijding.

We besluiten met de conclusie van de tweede fase van het onderzoek. In de bijlage is een beschrijving van de onderzoeksmethoden per project opgenomen.



## 2. EEN EERSTE VERKENNING VAN PROJECTEN

### 2.1 INLEIDING

In dit hoofdstuk wordt per speerpunt een analyse gegeven. De volgende speerpunten komen achtereenvolgend aan bod: Schuldpreventie, Financiële educatie, Vrouwen en Financiële zelfredzaamheid en Armoedebestrijding. Per speerpunt wordt in de inleiding een korte beschrijving gegeven van de verschillende projecten die daaronder vallen. Daarna wordt een analyse gegeven. De analyse gaat in op de doelgroep, de vorm, inhoud en duur, de focus en werkzame bestanddelen en de relatieve omvang van de bijdrage van DLF en de meerwaarde van de ondersteuning door DLF.

### 2.2 SCHULDPREVENTIE

#### 2.2.1 Inleiding

In 2013 heeft DLF binnen het speerpunt schuldpreventie acht projecten ondersteund. In deze inleiding zal kort worden beschreven wat de acht projecten inhouden.

#### ***Maatjesproject VONK***

Het Maatjesproject VONK wordt uitgevoerd door De Regenboog Groep en is bedoeld voor mensen met grote schulden bij wie tevens sprake is van multiproblematiek. Cliënten worden een jaar lang gekoppeld aan een maatje, dat hen coacht bij het aanleren van vaardigheden en het veranderen van hun gedrag. Het doel van het maatjesproject is het bevorderen van de zelfredzaamheid van de cliënt, het herstellen van het contact met hulpverlening, het voorkomen van uitval bij de schuldhulpverlening en het verbeteren van de financiële situatie van de cliënt. De methodiek die de maatjes hiervoor gebruiken is oplossingsgericht coachen. De maatjes gaan uit van de kracht van hun cliënt en van daaruit worden er oplossingen bedacht. De cliënten houdt gedurende het hele traject zelf de regie.

#### ***Op Eigen Kracht***

Op Eigen Kracht is een training voor mensen die (tijdelijk) weinig geld te besteden hebben, zoals bijvoorbeeld klanten van de Voedselbank. De training is een initiatief van De Regenboog Groep en bestaat uit tien bijeenkomsten die elk twee uur duren. Na afloop ontvangen de deelnemers een certificaat. Tijdens de training wordt stilgestaan bij problemen waar mensen die van weinig geld moeten leven tegenaan lopen. De deelnemers krijgen de mogelijkheid om hun verhaal te vertellen en ervaringen te delen en verwerven kennis en vaardigheden omtrent omgaan met geld.

### ***De Postsorteergroep***

De Postsorteergroep is onderdeel van het reguliere schuldhulpverleningstraject in Amsterdam Zuidoost en Diemen en ondersteunt cliënten bij het sorteren van hun post en het ordenen van hun administratie. Het doel is dat cliënten overzicht over hun financiën krijgen en hun financiële zelfredzaamheid vergroot wordt. De individuele ondersteuning is eenmalig en de duur kan variëren van een uur tot een hele dag, afhankelijk van de cliënt. MaDi Zuidoost en Diemen wil in 2015 de eenmalige frequentie uitbouwen tot een structurele frequentie, als een soort maatjesproject.

### ***Het Mobiele postsorteerteam***

Naast de Postsorteergroep heeft MaDi Zuidoost en Diemen in september 2013 het Mobiele postsorteerteam opgezet. Ook dit project heeft als doel om cliënten te ondersteunen bij het sorteren van hun post, maar het verschil is dat het mobiele team de wijk in gaat. Door ondersteuning te bieden bij lokale organisaties in de wijk hoopt MaDi Zuidoost en Diemen meer mensen te bereiken. Het Mobiele postsorteerteam wisselt maandelijks van lokale organisatie en is individueel gericht. De vrijwilliger legt de regie zoveel mogelijk bij de cliënt zelf, om diens financiële zelfredzaamheid te stimuleren. Afhankelijk van de hulpvraag van de cliënt en eventuele achterliggende problematiek kan hij/zij worden doorverwezen naar andere vormen van hulpverlening.

### ***Thuisadministratie Rijnstad***

Dit project is ontstaan vanuit een samenwerking tussen Rijnstad, Stichting Welzijn Ouderen Arnhem (SWOA) en Delta Lloyd Foundation, die in 2007 hun krachten hebben gebundeld om oudere mensen meer financieel bewust te maken en ondersteuning te bieden. Sinds 1 januari 2014 hebben Rijnstad en SWOA nu ieder hun eigen thuisadministratieproject. De doelgroep van Thuisadministratie Rijnstad bestaat uit mensen tussen de 18 en 70 jaar. Het is bestemd voor zowel gezinnen als alleenstaanden en bereikt voornamelijk sociale minima. Thuisadministratie Rijnstad beoogt te voorkomen dat mensen op financieel-administratief gebied in de problemen komen. Daarnaast richt het project zich op het onderhouden van de administratie nadat de schuldhulpverlening is afgerond. De individuele begeleiding wordt uitgevoerd door vrijwilligers die de mensen aan huis bezoeken en de duur van de begeleiding varieert van 3 maanden tot 2 jaar. Per cliënt wordt gekeken wat er nodig is om de financiële zelfredzaamheid te vergroten

### ***Thuisadministratie SWOA***

Thuisadministratie SWOA richt zich op mensen die moeilijk of niet leerbaar zijn en voor een langere periode ondersteuning nodig hebben bij hun administratie. De doelgroep bestaat voornamelijk uit ouderen en de individuele begeleiding vindt plaats door middel



van huisbezoeken. In sommige gevallen worden cliënten uitgenodigd op locatie, om hen te stimuleren om uit hun huis te komen. De vrijwilligers laten de cliënten zoveel mogelijk zelf doen, om hun zelfvertrouwen te vergroten. In principe duurt de ondersteuning maximaal 2 jaar, maar er zijn ook cliënten die blijvend ondersteuning nodig hebben. Het project richt zich daarom niet alleen op het stimuleren van cliënten, maar ook op het activeren van hun netwerk en informele hulpverlening.

### ***Thuisadministratie Zwolle***

Het project Thuisadministratie Zwolle is een initiatief van Humanitas en biedt ondersteuning aan volwassen inwoners van de gemeenten Dalfsen, Kampen, Staphorst, Zwartewaterland en Zwolle die het overzicht op hun financiële administratie zijn kwijtgeraakt, moeilijk zelf kunnen organiseren en vaak met schulden kampen. Het is de bedoeling dat zij de verantwoordelijkheid en de regie over hun financiële administratie terugkrijgen, dat hun schulden niet verergeren en dat ze niet in de schuldsanering terechtkomen. Vrijwilligers bezoeken de cliënten thuis: zij fungeren als coach, de cliënten maken zelf keuzes. De begeleiding duurt maximaal een jaar.

### ***Landelijk Steunpunt Thuisadministratie***

Het Landelijk Steunpunt Thuisadministratie (LSTA) ondersteunt lokale Thuisadministratieprojecten. Het steunpunt heeft een netwerk van ruim 300 organisaties in Nederland die zich richten op het vergroten van de financiële zelfredzaamheid van de cliënten, door hen te ondersteunen bij het ordenen van hun papieren, het krijgen van overzicht en inzicht in de eigen financiën en het in balans brengen van inkomsten en uitgaven. Het Landelijk Steunpunt Thuisadministratie verwijst niet alleen mensen door die ondersteuning nodig hebben, maar ook mensen die vrijwilligerswerk willen gaan doen. Daarnaast vormt het steunpunt een platform voor vragen van organisaties die zich bezighouden met thuisadministratie en gemeentes. DLF geeft ook financiële steun aan het stimuleringsfonds van het LSTA. Met dit fonds worden lokale thuisadministratieprojecten opgestart.

Het LSTA is anders van opzet dan de eerder genoemde projecten. De ruim 300 lokale organisaties die door het LSTA worden ondersteund richten zich op uiteenlopende doelgroepen en ook de methodiek en impact van de vele projecten variëren. Om deze reden zal het LSTA niet worden opgenomen in de analysetabellen van de volgende paragraaf. Er zal wel een beschrijving worden gegeven van het bereik van de lokale organisaties die het LSTA ondersteunt.

## 2.2.2 Analyse

### 2.2.2.1 Doelgroep

**Tabel 1: Overzicht van de doelgroep van de projecten binnen speerpunt Schuldprenventie**

PROJECT	DOELGROEP
Maatjesproject VONK	Huishoudens in Amsterdam met grote schulden en multi-problematiek.
Op Eigen Kracht	Inwoners van Amsterdam en Diemen die (tijdelijk) weinig geld te besteden hebben, bijvoorbeeld voedselbankklanten.
De Postsorteergroep	Inwoners van Amsterdam Zuidoost en Diemen die in het schuldhulpverleningstraject zitten.
Het Mobiele postsorteerteam	Inwoners van Amsterdam Zuidoost en Diemen die (bijv. door laag IQ of taalproblemen) niet in staat zijn om zelf hun administratie op orde te krijgen en te houden.
Thuisadministratie Rijnstad	Inwoners van Arnhem van 18-70 jaar met een minimum inkomen, die ondersteuning nodig hebben bij de financiële administratie, preventief of na afronding van schuldhulpverlening.
Thuisadministratie SWOA	Ouderen uit Arnhem die moeilijk/niet leerbaar zijn en voor een langere periode ondersteuning nodig hebben bij de financiële administratie.
Thuisadministratie Zwolle	Meerjarige inwoners van Dalfsen, Kampen, Staphorst, Zwartewaterland en Zwolle, die de grip op hun financiële administratie zijn verloren. Deelnemers moeten leerbaar en gemotiveerd zijn en er mag geen sprake zijn van verslaving of geweld. Het merendeel van de doelgroep heeft schulden.

Van de 7 projecten zijn er 4 voornamelijk preventief van aard. De andere 3 projecten, namelijk het Maatjesproject VONK, de Postsorteergroep en Thuisadministratie Zwolle, bieden ondersteuning aan mensen die vaak al schulden hebben. Bij het Maatjesproject kampen de deelnemers met grote schulden en is er al contact met schuldhulpverlening. Hoewel de Postsorteergroep in principe toegankelijk is voor alle inwoners van Amsterdam Zuidoost en Diemen, bestaat de doelgroep voornamelijk uit mensen van wie al bekend is dat ze schulden hebben. De ondersteuning wordt vooral ingezet om uitval en terugval in

het schuldhulpverleningstraject te voorkomen. Ook bij Thuisadministratie Zwolle kampen bijna alle deelnemers met schulden. De ondersteuning beoogt de cliënten zelfredzaam te maken en ergere schulden en schuldsanering te voorkomen. Van de 4 preventieve projecten zijn er 3 die zich over het algemeen op dezelfde doelgroep richten: mensen die de grip op hun financiële situatie zijn verloren en er niet zelfstandig uitkomen. Het vierde preventieve project (Op Eigen Kracht) richt zich niet specifiek op mensen die de grip op hun financiële situatie zijn verloren, maar op mensen die dagelijks van weinig geld rond moeten komen.

## 2.2.2.2 Vorm, inhoud en duur

**Tabel 2: Overzicht van de vorm, inhoud en duur van de projecten binnen speerpunt Schuldpreventie**

PROJECT	VORM	INHOUD	DUUR
Maatjesproject VONK	Individueel	Aanpak multi-problematiek; budgetvaardigheden en –bewustzijn; inzicht in eigen (financieel) gedrag. Hiervoor wordt oplossingsgerichte coaching ingezet.	6 maanden – 1,5 jaar, gemiddeld 1 jaar.
Op Eigen Kracht	Groep	Kennis en ervaringen van deelnemers; financiële educatie; diverse thema's zoals gezond eten, energiebesparing en omgaan met stress. Er wordt gewerkt vanuit de eigen kracht van de deelnemers.	10 inhoudelijke bijeenkomsten van 2 uur en 1 certificaatuitreiking, verspreid over 11 weken.
De Post- sorteergroep	Individueel	Sorteren van post: wat houdt een brief in en wat moet ermee gebeuren? Er wordt zoveel mogelijk teruggelegd bij de cliënten zelf.	Eenmalig, 1 uur – 1 dag.
Het Mobiele postsorteerteam	Individueel	Sorteren van post: wat houdt een brief in en wat moet ermee gebeuren? Er wordt zoveel mogelijk teruggelegd bij de cliënten zelf.	Eenmalig, 1 uur – 1 dag.
Thuis- administratie Rijnstad	Individueel	Leren omgaan met de administratiemap. Er wordt gewerkt vanuit een vaste structuur.	3 maanden – 2 jaar.

PROJECT	VORM	INHOUD	DUUR
Thuis-administratie SWOA	Individueel	Financiële administratie op orde brengen en houden, bv. kennis over de functie van instanties, ontcijferen van afschriften, leren telebankieren en afzenders van brieven leren herkennen. Er wordt zoveel mogelijk teruggeleegd bij de cliënten zelf.	Max. 2 jaar, maar sommige cliënten hebben blijvend ondersteuning nodig.
Thuis-administratie Zwolle	Individueel	Financiële administratie op orde brengen en houden en ergere schulden voorkomen. Er wordt gewerkt volgens een administratief zesstappenplan: ordenen, overzicht krijgen, schulden op een rij, inkomsten verwervende en uitgaven beperkende maatregelen, budgetplan maken en budgetplan nakomen. De eigen verantwoordelijkheid van de cliënt staat centraal.	In principe max. 1 jaar, maar indien nodig kan er uitloop zijn.

Het merendeel van de projecten (6 van de 7) is individueel, met uitzondering van de Eigen Kracht-training, die altijd in groepen wordt gegeven. Als we kijken naar de inhoud van de verschillende projecten, staat bij 5 van de 7 projecten (de Postsorteergroep, het Mobiele postsorteerteam en Thuisadministratie Rijnstad, SWOA en Zwolle) een vorm van administratieve ondersteuning centraal. De vorm van die administratieve ondersteuning kan in twee niveaus worden verdeeld: sorteren van post (de Postsorteergroep en Het Mobiele postsorteerteam) en bijhouden van de financiële administratie (Thuisadministratie Rijnstad, SWOA en Zwolle). VONK richt zich behalve op financiële educatie ook op de aanwezige multiproblematiek en Op Eigen Kracht gaat specifiek in op de problemen waar mensen die van weinig geld moeten leven tegenaan lopen. Beide projecten werken vanuit de eigen kracht van de deelnemers, waarbij VONK ook specifiek de cliënt verantwoordelijk maakt voor het gehele proces. Met uitzondering van Thuisadministratie Rijnstad hebben ook de andere projecten expliciet aangegeven dat zij de regie (zoveel mogelijk) bij de cliënt leggen.

Bij 2 van de 7 projecten is de ondersteuning slechts eenmalig (de Postsorteergroep en Het Mobiele postsorteerteam). Beide projecten denken er wel over om de duur van het traject uit te breiden. De overige projecten bieden gemiddelde (Op Eigen Kracht) tot langdurige (VONK en Thuisadministratie Rijnstad, SWOA en Zwolle) ondersteuning.

### 2.2.2.3 Focus en werkzame elementen

#### **VONK**

Bij Maatjesproject VONK ligt de nadruk op inzicht, vaardigheden en gedrag. Maatjesproject VONK wil ervoor zorgen dat een moeilijke doelgroep (financieel) stabiel wordt. Het betreft mensen die al meerdere keren zijn uitgevallen bij de maatschappelijke dienstverlening en andere hulpverleningstrajecten. Door de aanpak van de aanwezige multiproblematiek te combineren met het geven van inzicht (budgetbewustzijn), het aanleren van financiële vaardigheden (basisbudgetvaardigheden en financiële keuzes maken) en het aanleren van ander gedrag, zorgen zij er stapsgewijs voor dat mensen financieel zelfredzaam worden en niet opnieuw in de schulden terechtkomen. Deze positieve impact krijgen zij terug uit de evaluaties die zij elk jaar doen, zowel met de maatschappelijke dienstverlening als via externe bureaus. De toegepaste methodiek is oplossingsgericht coachen, waarbij wordt uitgegaan van de kracht van de deelnemers. Men kijkt niet vanuit problemen, maar vanuit mogelijkheden. Daarnaast krijgt de cliënt zelf de verantwoordelijkheid over het proces.

#### ***Op Eigen Kracht***

De Op Eigen Kracht-training richt zich op kennis, houding en gedrag. Het kenniselement bestaat uit financiële educatie en informatie over diverse thema's die gepaard gaan met armoede. Daarnaast wordt er in de training veel aandacht besteed aan het uitwisselen van kennis en ervaringen van de deelnemers. Ook leren deelnemers hoe ze zich anders kunnen verhouden tot situaties en hoe ze om kunnen gaan met (weinig) geld. De formele en informele kennisoverdracht, de bewustwording van hun eigen situatie en de tips over omgaan met (weinig) geld zijn drie belangrijke elementen om financieel bewustzijn te creëren.

Door de training krijgen de deelnemers handvatten om zich anders op te stellen en om hun gedrag te veranderen, om schulden en armoede in de toekomst te voorkomen: de eerste stappen richting financiële zelfredzaamheid. Het gaat dan om het bijhouden van een kasboek, het openmaken van post en het op tijd betalen van rekeningen, zodat er geen incasso kosten bijkomen. Na afloop van de training gaan de vrijwilligers bij de deelnemers langs om te kijken of deze verworvenheden ook in de praktijk worden gebracht.

Volgens de projectuitvoerders zit de meerwaarde van het project in de methodiek, waarvan het uitgangspunt is dat iedereen iets kan en dat iedereen kwaliteiten heeft. De training is ontwikkeld vanuit de behoefte van de doelgroep. Daarnaast benoemen de projectuitvoerders tevens de meerwaarde van de sociale steun waarin de training voorziet.

### ***De Postsorteergroep***

Bij de Postsorteergroep leren deelnemers de inhoud van brieven te begrijpen. Met deze kennisoverdracht beoogt het project het financieel bewustzijn van de deelnemers te vergroten. Het leren begrijpen en sorteren van post is een eerste stap op weg naar financieel bewustzijn. De ondersteuning is slechts eenmalig. De Postsorteergroep geeft aan dat de multiprobleemdoelgroep meer tijd vergt en om deze reden willen ze een maatjesproject opzetten.

De Postsorteergroep is van mening dat zonder haar steun meer dan 50 procent van de mensen die in de schuldhulpverlening zitten zou uitvallen. Met name mensen die niet zelfredzaam en niet taalvaardig zijn hebben baat bij hun ondersteuning. Er wordt geen specifieke methodiek gebruikt omdat elke cliënt anders is. De regel is wel dat vrijwilligers zoveel mogelijk bij de cliënt zelf neerleggen. De meerwaarde zit hem volgens de projectuitvoerders in de combinatie van de persoonsafhankelijke benadering en het stimuleren van eigen verantwoordelijkheid van de cliënt.

### ***Het Mobiele postsorteerteam***

Bij het Mobiele postsorteerteam leren deelnemers net als bij de Postsorteergroep brieven te begrijpen en te sorteren. Daarnaast krijgen zij van de vrijwilligers tips over hoe ze uit de problemen kunnen blijven. Zo worden ze gewezen op verschillende mogelijkheden om hulp in te schakelen. Deze kennisoverdracht is een eerste stap in het proces van financiële bewustwording. Daarnaast geeft het Mobiele postsorteerteam aan dat de ondersteuning zicht creëert op de problemen bij de cliënten, waardoor mensen met (kans op) schulden eerder geïdentificeerd en dus ook eerder geholpen kunnen worden.

De *outreach*-ende werkwijze van het Mobiele postsorteerteam heeft volgens de projectuitvoerders een grote meerwaarde. Mensen met financiële problemen kampen vaak met gevoelens van schaamte. Doordat het team naar hen toe komt, is de drempel om hun problemen kenbaar te maken minder groot. Het Mobiele postsorteerteam is van mening dat cliënten zonder hun ondersteuning later bij de maatschappelijke dienstverlening terechtkomen, waardoor de kosten oplopen. Omdat het team pas in november 2013 is gestart, kunnen er nog geen uitspraken worden gedaan over de effecten op lange termijn.

### ***Thuisadministratie Rijnstad***

De vrijwilligers van Thuisadministratie Rijnstad brengen de cliënten kennis bij over de financiële administratie, helpen hen om overzicht te creëren in hun financiële situatie en geven hun inzicht in de oorzaken van financiële problemen. Kennisoverdracht en overzicht en inzicht in eigen financiën zijn nodig om financieel bewustzijn te creëren. Het project beoogt cliënten vaardigheden te leren die nodig zijn voor het ordenen en bijhouden van de financiële administratie, om uiteindelijk tot financiële zelfredzaamheid te komen.

Thuisadministratie Rijnstad ondersteunt soms ook cliënten bij wie er al schulden zijn. Ook in deze gevallen zorgt de ondersteuning volgens de projectuitvoerders voor inzicht en overzicht in de financiën, zodat de schulphulpverlener snel kan vaststellen welke factoren er moeten worden aangepakt. Zowel de schulphulpverleners als de vrijwilligers geven aan dat de ondersteuning positieve resultaten heeft voor de cliënten.

Er wordt geen specifieke methodiek ingezet. Wel wordt er gebruik gemaakt van een vaste administratiemap, met een vaste structuur. Per cliënt wordt gekeken wat voor ondersteuning er nodig is. Een duidelijke structuur enerzijds en begeleiding op maat anderzijds geeft volgens de projectuitvoerders meerwaarde.

### ***Thuisadministratie SWOA***

Thuisadministratie SWOA richt zich op het vergroten van kennis en het op orde brengen van de financiële administratie. Door kennisoverdracht en overzicht in de financiën beoogt het project zelfinzicht te creëren bij de cliënten: hoe ziet het financiële plaatje eruit, hoe ga ik er mee om en hoe zou het anders kunnen? Kennis, overzicht en inzicht zijn de drie elementen die nodig zijn om cliënten financieel bewuster te maken. Daarnaast krijgen sommige cliënten bepaalde vaardigheden aangeleerd als het omgaan met een computer of telebankieren. Zo zouden zij hun financiële administratie zelf beter kunnen bijhouden.

Niet alle cliënten van Thuisadministratie SWOA kunnen (volledig) financieel zelfredzaam worden. Soms is de afspraak dat zij het tijdelijk zelf gaan proberen en zich weer melden als het misgaat. Sommige cliënten hebben echter blijvend ondersteuning nodig. Om deze reden richt Thuisadministratie SWOA zich naast het stimuleren van de cliënten tevens op het activeren van hun netwerk en informele ondersteuning, zodat zij niet verder afzakken en niet in de schulden terechtkomen. Daarnaast hoopt Thuisadministratie SWOA dat de cliënten door hun ondersteuning inzien dat ze meer zelf kunnen. Bij sommigen moet er toch schuldhulpverlening aan te pas komen. In deze gevallen doen de vrijwilligers van Thuisadministratie SWOA de toeleiding, zodat er minder mensen bij de bewindvoering terechtkomen.

De vrijwilligers van Thuisadministratie SWOA werken volgens een handleiding. Hierin staat een uitgebreide procesbeschrijving, van de aanmeldingsprocedure van de cliënten tot aan de competenties van vrijwilligers. Voordat de begeleiding van start gaat wordt er veel aandacht besteed aan de match tussen vrijwilliger en cliënt. In de vastgelegde werkwijze en het zorgen voor een goede klik met de cliënt zit volgens de projectuitvoerders de meerwaarde.

### ***Thuisadministratie Zwolle***

Het project Thuisadministratie Zwolle beoogt cliënten zelfredzaam te maken in het bijhouden van hun financiële administratie. Enerzijds richten vrijwilligers zich op kennisoverdracht en helpen ze de cliënten om overzicht te krijgen over hun financiële situatie en inzicht in de oorzaken van hun schulden. Anderzijds krijgen cliënten in kleine stapjes kennis en vaardigheden aangeleerd die nodig zijn om de financiële administratie op orde te houden. Ze leren om te gaan met alle structuren die Nederland kent en waar ze eventueel om hulp kunnen vragen. Tot slot richt het project zich op gedrag, door aandacht te besteden aan inkomsten verwervende en uitgaven beperkende maatregelen en het maken en handhaven van een budgetplan. Het uiteindelijke doel van het project is dat cliënten in het vervolg zelfstandig verder kunnen. Thuisadministratie Zwolle geeft aan dat gedragsverandering het moeilijkste onderdeel is, omdat ze met vrijwilligers werken in plaats van met professionals. Binnen hun (beperkte) mogelijkheden proberen ze hier wel naartoe te werken.

Niet alle cliënten van Thuisadministratie Zwolle zijn aan het eind van de begeleiding financieel zelfredzaam. Sommige cliënten worden op weg geholpen naar de schuldhulpverlening, anderen blijken uiteindelijk toch onvoldoende gemotiveerd.

De ondersteuning van Thuisadministratie Zwolle werkt volgens een administratief zesstappenplan. De vrijwilligers fungeren als coach, cliënten houden gedurende het traject zelf de verantwoordelijkheid en nemen zelf beslissingen. De vrijwilligers zetten motiverende gesprekstechnieken in en sluiten aan bij de cliënt. Volgens de projectuitvoerders zit daarin de meerwaarde van het project, omdat er zonder motivatie geen effect optreedt en zonder aansluiting de cliënt het effect niet volhoudt. Daarnaast geven de projectuitvoerders aan dat het feit dat de ondersteuning door vrijwilligers wordt gegeven ook voor meerwaarde zorgt. Ze horen vaak van cliënten dat zij het heel plezierig vinden dat er niet met een strenge vinger op hen wordt gewezen: de vrijwilligers bieden op een ontspannen manier ondersteuning en vinden het ook leuk om bij hen langs te komen.



#### 2.2.2.4 Bereik

**Tabel 3: Overzicht van het bereik van de projecten binnen speerpunt Schuldprenventie in 2013**

PROJECT	BEREIK
Maatjesproject VONK	195 nieuwe maatjeskoppelingen; in totaal 319 cliënten individueel begeleid; 170 nieuwe vrijwilligers gestart.
Op Eigen Kracht	17 groepstrainingen, waarbij 155 deelnemers een certificaat ontvingen; 2 workshopseries waarbij 19 deelnemers een certificaat ontvingen.
De Postsorteergroep	302 cliënten individueel begeleid.
Het Mobiele postsorteerteam	12 cliënten individueel begeleid (gestart in november 2013).
Thuisadministratie Rijnstad	90 cliënten individueel begeleid.
Thuisadministratie SWOA	110 cliënten individueel begeleid.
Thuisadministratie Zwolle	44 nieuwe koppelingen; in totaal 87 cliënten individueel begeleid; 55 cliënten afgerond (waarvan 28 in 2013 gestart, de rest in 2011 of 2012). Van de 55 afgeronde cliënten zijn er 27 zelfstandig doorgegaan; 15 nieuwe vrijwilligers gestart.

Het bereik van de 7 projecten varieert, met een minimum van 12 cliënten (het Mobiele postsorteerteam) tot een maximum van 319 cliënten (Maatjesproject VONK). Bij het minimum moeten we echter wel een nuance aanbrengen. De aftrap van het Mobiele postsorteerteam is namelijk pas in november 2013 gerealiseerd en het bereik van 12 cliënten heeft slechts betrekking op deze ene maand. Het bereik van de 3 Thuisadministratieprojecten ligt redelijk dicht bij elkaar, in 2013 bereikten zij rond de 90/100 cliënten. Het bereik van de Postsorteergroep is drie keer zo groot (302 cliënten) en komt daarmee in de buurt van het bereik van Maatjesproject VONK. Het bereik van de Op Eigen Kracht-training ligt ongeveer in het midden (174 cliënten). Wat opvalt is dat de twee uitschieters (Maatjesproject VONK en de Postsorteergroep) beide individuele begeleiding bieden, waarvoor meer vrijwilligers moeten worden ingezet dan voor een groepstraining. In totaal hebben de 7 projecten die DLF ondersteunde binnen het speerpunt Schuldprenventie in 2013 bijna 1100 cliënten bereikt.

### **Het Landelijk Steunpunt Thuisadministratie (LSTA)**

Het LSTA ondersteunt ruim 300 lokale Thuisadministratieprojecten. Er zijn helaas geen gegevens bekend over het bereik van deze projecten in 2013, maar wel over het bereik in 2012. De 305 organisaties die het netwerk destijds telde hebben in 2012 in totaal 27.500 mensen/huishoudens kort- of langdurig ondersteund. Deze ondersteuning werd geboden door 6700 vrijwilligers, die op hun beurt door 303 betaalde of vrijwillige coördinatoren werden begeleid. Uit de enquête waarmee deze gegevens zijn verzameld kwam tevens naar voren dat alle 6700 vrijwilligers een vorm van scholing kregen, hoewel het budget daarvoor vaak beperkt is. Het Stimuleringsfonds kon hier soms een bijdrage aan leveren.

#### 2.2.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde

**Tabel 4: Overzicht van de relatieve omvang van de bijdrage van DLF aan de projecten binnen speerpunt Schuldpreventie in 2013**

PROJECT	OMVANG BIJDRAGE DLF	ANDERE FINANCIERINGSRONNEN?
Maatjesproject VONK	12 vrijwilligers	Ja
Op Eigen Kracht	2 vrijwilligers en een financiële bijdrage	Ja
Landelijk Steunpunt Thuisadministratie	Financiële bijdrage en vrijwilligers (aantal onbekend)	Ja
De Postsorteergroep	46 vrijwilligers	Ja
Het Mobiele postsorteerteam	12 vrijwilligers	Nee
Thuisadministratie Rijnstad	8 vrijwilligers en een financiële bijdrage	Ja
Thuisadministratie SWOA	11 vrijwilligers en een financiële bijdrage	Ja
Thuisadministratie Zwolle	Onbekend	Onbekend

Hoewel de aantallen variëren, biedt DLF aan alle projecten ondersteuning in de vorm van vrijwilligers. In absolute aantallen was die ondersteuning in 2013 soms klein (bijvoorbeeld Op Eigen Kracht), maar alle projecten onderschrijven de meerwaarde van vrijwilligers van DLF. Met name hun professionaliteit, hun ruime kennis en ervaring met betrekking tot financiële zaken en het bedrijfsleven, hun werkefficiëntie, hun zakelijke en directe opstelling en hun netwerk worden gewaardeerd. Volgens verschillende projecten hebben de vrijwilligers van DLF een andere input en brengen zij een andere energie in. Dit heeft volgens hen niet alleen een positieve invloed op de cliënten, ook de andere vrijwilligers profiteren van de kennis van de vrijwilligers van DLF en worden door hun bedrijfsmatige

insteek aan het denken gezet. Tot slot zien verschillende projecten veel meerwaarde in de constructie waarin betaalde medewerkers van Delta Lloyd de mogelijkheid krijgen om binnen hun uren vrijwilligerswerk te verrichten, zodat er een groep vrijwilligers met specifieke kennis uit het werkveld toegankelijk wordt. De helft van de projecten ontving in 2013 naast de ondersteuning in de vorm van vrijwilligers tevens een financiële bijdrage van DLF. Op één project na (het Mobiele postsorteerteam) ontvingen alle projecten tevens financiële ondersteuning uit andere bronnen. Het Mobiele postsorteerteam werd volledig door DLF vrijwilligers ondersteund.

## 2.3 FINANCIËLE EDUCATIE

### 2.3.1 Inleiding

DLF heeft in 2013 binnen het speerpunt financiële educatie zes projecten ondersteund. De ondersteuning kan zowel een financiële bijdrage zijn als de inzet van de vrijwilligers. Hieronder worden de zes projecten eerst kort beschreven.

#### ***LEF: Leven en Financiën***

LEF is in het schooljaar 2009-2010 gestart als een pilot op vijf MBO-scholen. Het project is geschikt voor alle ROC-scholen niveau 3 en 4, ongeacht de studierichting, en heeft als doel om het financieel bewustzijn van jongeren tussen de 15 en 22 jaar te bevorderen. Financieel adviseurs uit de praktijk dragen op vrijwillige basis hun ervaringen over op jongeren. LEF wil hiermee de jongeren inzicht geven in wat geld kan betekenen en meer inzicht geven in hun persoonlijk gedrag. Het lesprogramma bestaat uit vier lessen van anderhalf uur. De thema's worden ingepast in de bestaande onderwijsmodule 'Loopbaan en Burgerschap', die op ROC's een vast onderdeel vormt van het lespakket. In 2013 hebben gastdocenten van LEF lessen verzorgd voor 110 klassen.

#### ***Slim met Geld***

Het project 'Slim met Geld', dat loopt sinds 2009, leert kinderen van basisscholen in Arnhem spelenderwijs omgaan met geld. Het is opgezet door de gemeente Arnhem, het Budget en Adviescentrum en Delta Lloyd Foundation. Voor leerlingen uit groep 7 en 8 is er de voorstelling *Moneyman*, waaraan een gastles op school voorafgaat, verzorgd door vrijwilligers van Delta Lloyd Foundation. De voorstelling en de gastlessen vinden plaats in het OHRA-gebouw in Arnhem. In 2013 hebben acht voorstellingen, voorafgegaan door een gastles, plaatsgevonden die door 353 leerlingen zijn gezien..

#### ***Cash Money Budget***

Cash Money Budget wordt sinds 2008 uitgevoerd door MaDi ZuidOost. Het project, gericht op jongeren in het voorgezet (speciaal) onderwijs, leert hun om bewust om te gaan met

geld. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de *peer-education* methodiek. In drie lessen van een uur krijgen jongeren informatie over diverse zaken rondom hun inkomsten en uitgaven en de consequenties van schulden maken op jonge leeftijd. Door middel van financiële educatie poogt het project bij te dragen aan het voorkomen van (problematische) schulden bij jongeren. In 2013 is op 7 scholen in Amsterdam voorlichting gegeven aan in totaal 33 groepen.

### ***BizWorld***

BizWorld is in 2010 gestart door Jong Ondernemen. Het project richt zich op leerlingen uit groep 8 uit het basisonderwijs. De doelstelling is jongeren te inspireren en uit te dagen om aan een ondernemende toekomst te bouwen. De leerlingen maken op een speelse wijze kennis met het bedrijfsleven en ondernemerschap.

De leerlingen worden ingedeeld in groepjes van zes, die allemaal hun eigen fictieve onderneming opzetten. Daarbij krijgen zij ondersteuning van een praktijkbegeleider. Door onder andere het verdelen van taken, het ontwikkelen van een reclamecampagne en het bijhouden van de financiën leren de kinderen wat er komt kijken bij het opzetten en runnen van een bedrijf. Elke leerling heeft een eigen functie, zoals algemeen directeur, directeur verkoop, directeur productie of financieel directeur. In 2013 hebben 25 klassen deelgenomen aan het project en zijn ongeveer 625 leerlingen bereikt.

### ***Geldkoffer Basisonderwijs***

De Geldkoffer Basisonderwijs is ontwikkeld door het Nibud en gestart in maart 2005. Door middel van de Geldkoffer leren kinderen hoe zij op een verantwoorde wijze om kunnen gaan met geld. Dat gebeurt aan de hand van zes modules, bijvoorbeeld over het besteden van zakgeld, over het huishoudboekje en de geschiedenis van het geld. Een van de modules is ontwikkeld door de Nederlandsche Bank (DNB). De leerlingen worden geïnformeerd over de productie en het gebruik van bankbiljetten. Hoe worden ze gemaakt? Hoe komen ze in je portemonnee? Welke rol speelt DNB daarbij? En waaraan kun je zien of een bankbiljet echt of vals is?

Docenten kunnen zelf bepalen hoeveel tijd ze aan de verschillende modules besteden in de klas. Ook worden er gastlessen gegeven door bijvoorbeeld vrijwilligers van DLF rondom de Geldkoffer. In 2013 zijn er 164 Geldkoffers verkocht. Momenteel wordt het lesmateriaal van de Geldkoffer Basisonderwijs niet meer gedrukt.

### ***Geldkoffer Praktijkonderwijs***

Het Nibud heeft de Geldkoffer Praktijkonderwijs ontwikkeld en het project is gestart in 2012. De geldkoffer bevat zes modules die elk een ander facet van geld belichten.

Docenten kunnen zelf bepalen op welk moment ze welke module willen uitlichten. De modules gaan onder andere over: omgaan met geld, elektronisch betalen en abonnementen. De modules kunnen door de eigen docenten worden aangeboden, maar er gaan ook medewerkers van DLF langs scholen om gastlessen te verzorgen rondom de Geldkoffer Praktijkonderwijs. In 2013 zijn 288 Geldkoffers Praktijkonderwijs verkocht. De Geldkoffer Praktijkonderwijs wordt momenteel nog gedrukt.

## 2.3.2 Analyse

### 2.3.2.1 Doelgroep

**Tabel 1: Overzicht van de doelgroep van de projecten binnen speerpunt Financiële educatie**

PROJECT	DOELGROEP
LEF	Alle ROC-studenten van niveau 3 en 4 in Nederland, ongeacht de studierichting.
Slim met Geld	Leerlingen op basisscholen uit groep 7 en 8 in Arnhem.
Cash Money Budget	Alle jongeren op het voortgezet- en speciaal onderwijs in Amsterdam.
BizWorld	Leerlingen op basisscholen uit groep 8. Het project richt zich op 11- en 12-jarigen.
Geldkoffer Basisonderwijs	Leerlingen op basisscholen uit groep 7 en 8.
Geldkoffer Praktijkonderwijs	Leerlingen vanaf 12 jaar in het praktijkonderwijs. Het project is voornamelijk bedoeld voor jongeren die van huis uit financiële educatie niet hebben meegekregen en gericht op die groepen die een grotere kans hebben om met schuldenproblematiek te maken te krijgen.

Alle zes de projecten zijn preventief van aard. Drie van de zes projecten (Slim met Geld, BizWorld en Geldkoffer Basisonderwijs) zijn gericht op leerlingen op basisscholen uit groep 7 en 8. Twee projecten richten zich op het praktijkonderwijs, namelijk LEF en Geldkoffer Praktijkonderwijs. Cash Money Budget is het enige project dat zich op twee doelgroepen richt, namelijk het voortgezet en het speciaal onderwijs. Geen van de projecten richt zich dus op leerlingen jonger dan tien jaar. Ook zijn er geen projecten die zich richten op het HBO of de universiteit.

Vier van de zes projecten richten zich op leerlingen in heel Nederland. Twee projecten, Slim met Geld en Cash Money Budget, richten zich specifiek op een bepaalde stad: respectievelijk Arnhem en Amsterdam. Alleen het project Geldkoffer Praktijkonderwijs richt zich op een meer specifieke doelgroep binnen het praktijkonderwijs, namelijk jongeren die van huis uit financiële educatie niet hebben meegekregen en degenen die meer kans hebben om schulden te maken.

### 2.3.2.2 Vorm, inhoud en duur

**Tabel 2: Overzicht van de vorm, inhoud en duur van de projecten binnen speerpunt Financiële educatie**

PROJECT	VORM	INHOUD	DUUR
LEF	Groep, aantal elementen individueel	Lesprogramma: financieel plan opstellen, met elkaar praten over geld, delen van ervaringen, betekenis van geld, inzicht geven in geld en persoonlijk gedrag.	Vier lessen van 1,5 uur.
Slim met Geld	Groep	Voorstelling: omgaan met geld en lenen. Gastles: schulden, zakgeld, reclame.	Voorstelling van één uur en gastles van een half uur.
Cash Money Budget	Groep, aantal elementen individueel	Financiële educatie door middel van peer-education. Het lesprogramma bestaat uit de volgende onderwerpen: inkomen en uitgaven, bewustwording goede administratie bijhouden, schulden, lenen, rente, werken, belastingdienst, internetbankieren, risico's van elektronisch betalen.	Drie lessen van één uur.
BizWorld	Groep	Opzetten onderneming. Leren omgaan met geld.	Vier dagdelen van vier uur, in maximaal vier weken.

PROJECT	VORM	INHOUD	DUUR
Geldkoffer Basisonderwijs	Groep en individueel	Modulair onderwijs, opdrachten maken, individueel of in groepen. Leren omgaan met geld centraal, de relatie tussen betalen en bankrekening, de geschiedenis van het geld, gevaren uitlenen pinpas, abonnementen, pensioenen, verzekeringen.	Wisselend, zes modules. Afhankelijk van docent hoeveel tijd er aan welke module wordt besteed op welk moment.
Geldkoffer Praktijk- onderwijs	Groep en individueel	Modulair onderwijs, opdrachten maken, individueel of in groepen. Leren omgaan met geld centraal, de relatie tussen betalen en bankrekening, de geschiedenis van het geld, gevaren uitlenen pinpas, abonnementen, pensioenen, verzekeringen.	Wisselend, zes modules. Afhankelijk van docent hoeveel tijd er aan welke module wordt besteed op welk moment.

Alle projecten omvatten (deels) een groepsgerichte aanpak. Daarnaast zijn bij vier van de zes projecten ook individuele componenten aanwezig. Bij de Geldkoffer Basisonderwijs en de Geldkoffer Praktijkonderwijs gaan de leerlingen, naast groepsopdrachten, individueel aan het werk door middel van het maken van persoonlijke opdrachten. Bij LEF en Cash Money Budget bestaat de individuele component uit het persoonlijk feedback krijgen van de docenten en/of het stellen van vragen aan de docent of de vrijwilligers.

Bij Slim met Geld, wordt gedurende één dag aandacht besteed aan financiële educatie. Bij de andere projecten is de financiële educatie verspreid over meerdere dagen. Variërend van vier lessen van vier uur (BizWorld) tot zes modules, waarbij de docent zelf kan bepalen hoeveel tijd er wordt besteed aan elke module (de Geldkoffer).

### 2.3.2.3 Focus en werkzame elementen

#### **LEF**

Bij LEF ontwikkelen leerlingen financiële vaardigheden en financieel gedrag door individueel in vier lessen een financieel plan op te stellen. Ze krijgen enerzijds een overzicht over hun financiën en anderzijds gaan de leerlingen inzien waarom ze (veelal) fout met hun geld omgaan. Tijdens de lessen stellen de leerlingen vragen en geven ze antwoord aan elkaar. Door de lessen krijgen de leerlingen een overzicht over hun financiën en daarmee draagt het project bij aan hun financieel bewustzijn, zodat zij in de toekomst mogelijk ook financieel zelfredzamer zijn.

Na elke training wordt geëvalueerd met de gastdocenten, docenten en leerlingen. Er wordt gevraagd naar wat is geleerd. Uit de evaluaties blijkt dat de studenten het project waarderen, meestal scoort het ongeveer een 8. De lessen van LEF vinden plaats gedurende een aantal weken en beslaan steeds meerdere uren, hierdoor is het aannemelijk dat door middel van het project wordt gewerkt aan het financieel bewustzijn van de jongeren. Er wordt kennis overgedragen op de jongeren, maar zij moeten ook zelf aan de slag door opdrachten te maken.

De training is gebaseerd op het U-model van Otto Scharmer, dat weergeeft hoe het proces van co-creatief leren verloopt. Mensen kunnen alleen co-creëren met open hart, open geest en open wil om samen te werken. Uit een onderzoek van de Universiteit van Utrecht blijkt dat de methodiek van waaruit LEF werkt effectief is.

### ***Slim met Geld***

Het project Slim met Geld draagt door middel van een voorstelling en een gastles voor de leerlingen bij aan de financiële kennis. De leerlingen worden gewezen op het omgaan met geld en het gevaar van lenen, hierdoor wordt gewerkt aan het financieel bewustzijn. Vanwege de leeftijd van de leerlingen (uit groep 7 en 8) wordt niet hun financiële zelfredzaamheid.

De kinderen krijgen door middel van de voorstelling en de gastles educatie aangeboden op het gebied van financiën, zoals over de gevaren van lenen. De docenten geven aan dat in de klas nog veel wordt nagepraat over de middag. Er wordt geen bepaalde methodiek gevolgd.

### ***Cash Money Budget***

Cash Money Budget beoogt aan financiële kennis en vaardigheden van de leerlingen te werken. De leerlingen krijgen lessen over geld en tips en ze moeten een kasboek invullen. Op deze manier krijgen ze een overzicht van hun inkomsten en uitgaven, en wordt hun financieel bewustzijn vergroot. Met het oog op hun financiële zelfredzaamheid moeten ze een geldtypetest invullen. Deze test wordt klassikaal nabesproken en de leerlingen geven elkaar tips.

Cash Money Budget zet als methodiek *peereducation* in. Door peereducators, die vertellen hoe zij met hun schulden zijn omgegaan, wordt aangesloten bij de leefwereld van de jongeren en zo worden zij ook gewaarschuwd voor wat er allemaal mis kan gaan als je niet goed omgaat met geld. In de klas wordt nog lang nagepraat over de voorlichting, het onderwerp financiën blijft terugkomen.



## ***BizWorld***

Bij BizWorld zetten de leerlingen een eigen onderneming op, en daarbinnen werken ze aan hun financiële vaardigheden, kennis en gedrag. Zo moeten ze een eigen budgetplan opstellen, met elkaar onderhandelen en discussiëren over de koers van hun onderneming. Het project is niet alleen gericht op het bevorderen van het financieel bewustzijn en de financiële zelfredzaamheid van de jongeren, er komen bredere onderwerpen aan de orde en de leerlingen ontwikkelen een ondernemende houding die ze ook in het dagelijks leven kunnen toepassen.

BizWorld is een wereldwijd programma dat berust op drie pijlers: ondernemerschap, carrièreperspectief en financieel bewustzijn. Typerend voor de aanpak is dat het programma goed doordacht is én praktijkgericht. In Nederland heeft de organisatie Leermiddelen Ontwikkeling (SLO) het programma getoetst. De organisatie heeft 58 kerndoelen voor het basisonderwijs geformuleerd. BizWorld blijkt aan 28 van de 58 kerndoelen bij te dragen.

## ***Geldkoffer Basisonderwijs en Praktijkonderwijs***

Bij de Geldkoffer Basisonderwijs en de Geldkoffer Praktijkonderwijs zitten veel opdrachten die de leerlingen moeten uitvoeren. In de klas worden situaties nagebootst waar de leerlingen van leren. Op deze manier werken ze aan hun financiële kennis, vaardigheden en gedrag. Door middel van de Geldkoffer Basisonderwijs komen kinderen in aanraking met de eerste facetten van geld. De docenten bepalen zelf welke onderdelen van de Geldkoffer ze terug laten komen en hoeveel tijd ze hieraan besteden en daarom is het lastig om de impact op de lange termijn in te schatten. Als de lessen over een langere periode zijn verspreid, is het door de opzet van de Geldkoffer aannemelijk dat er ook wordt gewerkt aan zowel het financieel bewustzijn als financiële zelfredzaamheid van de jongeren.

Docenten reageren enthousiast op de Geldkoffer. Ze geven aan dat het belangrijk is dat de koffer een fysieke plek heeft in de klas. Zo blijft hij onder de aandacht van de leerlingen en wordt erover gesproken. Er worden ook voortdurend docentpanels ingezet om de Geldkoffer te verbeteren en verder te ontwikkelen.

De Geldkoffer maakt gebruik van didactische principes: er wordt rekening gehouden met de manier waarop de informatie wordt overgebracht, in aansluiting op het idee dat kinderen nieuwsgierig zijn en willen leren. Dit sluit ook aan bij de leertheorie van Kolb: door lezen, luisteren en doen leren kinderen.

#### 2.3.2.4 Bereik

**Tabel 3: Overzicht van het bereik van de projecten binnen speerpunt Financiële educatie in 2013**

PROJECT	BEREIK
LEF	LEF gastdocenten hebben voor 100 klassen een programma verzorgd. Ongeveer 2500 leerlingen zijn bereikt.
Slim met Geld	Acht voorstellingen voor 353 kinderen.
Cash Money Budget	Op zeven scholen is aan 33 groepen voorlichting geven door peereducators (naar schatting circa 800 leerlingen)
BizWorld	25 klassen zijn bereikt, dit zijn ongeveer 625 leerlingen.
Geldkoffer Basisonderwijs	Er zijn 164 Geldkoffers Basisonderwijs verkocht. Per klas zijn er circa 30 leerlingen. In totaal zal het dan gaan om bijna 5000 leerlingen. De ervaring leert dat een Geldkoffer in meerdere klassen wordt gebruikt.
Geldkoffer Praktijkonderwijs	Er zijn 288 Geldkoffers Praktijkonderwijs verkocht. Per klas zijn er circa 30 leerlingen. In totaal zal het dan gaan om bijna 8600 leerlingen. De ervaring leert dat een Geldkoffer in meerdere klassen wordt gebruikt.

Het bereik van de zes projecten varieert, met een minimum van 353 leerlingen (Slim met Geld) tot een maximum van 8600 leerlingen (Geldkoffer Praktijkonderwijs). Deze aantallen moeten op een aantal punten worden genuanceerd. Zo is niet precies bekend hoeveel leerlingen er door middel van de Geldkoffer worden bereikt. De Geldkoffers worden aangeschaft door scholen en/of docenten, maar hoe en/of ze worden ingezet is niet bekend. Ook worden ze soms door meerdere docenten voor verschillende klassen gebruikt. Helaas zijn de precieze gegevens hierover niet beschikbaar. Hoeveel leerlingen Cash Money Budget heeft bereikt zijn geen gegevens beschikbaar. Mogelijk zal dit rond de 800-900 leerlingen zijn, als er van 25-30 leerlingen per groep wordt uitgegaan.

Het is opvallend dat bij de projecten (LEF, Slim met Geld, Cash Money Budget, BizWorld) waarbij gastdocenten lessen geven minder leerlingen worden bereikt dan wanneer de financiële educatie door de docenten zelf wordt gegeven (bij de Geldkoffers).

### 2.3.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde

**Tabel 4: Overzicht van de relatieve omvang van de bijdrage van DLF aan de projecten binnen speerpunt Financiële educatie in 2013**

PROJECT	OMVANG BIJDRAGE DLF	ANDERE FINANCIERINGSBRONNEN?
LEF	5 vrijwilligers en financiële bijdrage	Ja
Slim met Geld	11 vrijwilligers en financiële bijdrage	Nee
Cash Money Budget	Financiële bijdrage	Ja
BizWorld	25 vrijwilligers en financiële bijdrage	Ja
Geldkoffer Basisonderwijs	5 vrijwilligers en financiële bijdrage	Ja
Geldkoffer Praktijkonderwijs	19 vrijwilligers en financiële bijdrage	Ja

DLF biedt aan vijf van de zes projecten ondersteuning in de vorm van vrijwilligers, aan Cash Money Budget wordt alleen een financiële bijdrage gegeven. De meerwaarde van de inzet van vrijwilligers van DLF komt voornamelijk voort uit de bedrijfservaring die zij overbrengen op de leerlingen. Ook hebben de vrijwilligers specifieke kennis en expertise met betrekking tot financiën.

Verder ondersteunt DLF alle projecten met een financiële bijdrage. Vijf van de zes projecten hebben ook andere financieringsbronnen. Alleen Slim met Geld wordt volledig gefinancierd door DLF.

Alle projecten onderschrijven de meerwaarde van de ondersteuning, onder meer omdat DLF zich inzet om ze extra onder de aandacht te brengen bij een breed publiek. DLF schakelt het eigen netwerk in en beschikt over veel contacten die de projecten kunnen benaderen. Zo heeft DLF een advertentie heeft geplaatst in het *Financieele Dagblad* om naamsbekendheid voor de Geldkoffer te genereren. Daarnaast zien de projecten ook een meerwaarde in de naamsbekendheid van Delta Lloyd. Door de ondersteuning van DLF komen de projecten makkelijker binnen op scholen. De betrokkenheid van het bedrijfsleven geldt als een pluspunt.

## 2.4 VROUWEN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID

### 2.4.1 Inleiding

In 2013 heeft DLF binnen het speerpunt 'Vrouwen en financiële zelfredzaamheid' vier projecten ondersteund. In deze inleiding zal kort worden beschreven wat de vier projecten inhouden.

#### **Regel 't**

Regel 't, van start gegaan in 2011, is een financiële gedragstraining voor vrouwen, ter vergroting van hun financiële zelfredzaamheid. Het financiële zelfvertrouwen van de deelnemers wordt versterkt en worden er concrete oplossingen aangereikt om financiële problemen aan te pakken. In het begin was de training alleen voor gescheiden vrouwen, maar sinds 2012 mogen alle vrouwen deelnemen (ongeacht leeftijd, opleidingsniveau, burgerlijke staat en achtergrond) indien zij Nederlands kunnen lezen en schrijven en bereid zijn om naar zichzelf te kijken en aan zichzelf te werken. De training duurt één dag en wordt in groepen van maximaal 12 gegeven door Denise Land (financial lifeplanner) en Annemarie Reintjes (gedragscoach). Voorafgaand aan de training krijgen de deelnemers een telefonische intake van een uur en een huiswerkopdracht. De modules die aan bod komen zijn gericht op kennisoverdracht, het verkrijgen van inzicht en het veranderen van gedrag.

Er bestaan twee varianten van de training Regel 't: Regel 't | Jouw Financiën en Regel 't | Jouw Pensioen. In dit hoofdstuk verwijst de term Regel 't naar de variant Regel 't | Jouw Financiën. De andere variant, die specifiek over pensioen gaat, zal alleen worden besproken in de paragraaf over het bereik. Daarnaast heeft de informatie in de paragraaf 'relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde' betrekking op allebei de varianten van Regel 't.

#### **Slim met Geld**

Om meer vrouwen bewust te maken van hun financiële situatie en te stimuleren hun financiële zaken goed te regelen, is DLF in november 2012 een samenwerking aangegaan met *Libelle*. Deze samenwerking leidde tot informatieve artikelen en financiële spreekuren op de Slim met Geldsectie van de *Libelle*-website. Om de interactie met de vrouwen aan te gaan werden er naast de artikelen polls en testjes geplaatst.

Daarnaast hebben DLF en *Libelle* gezamenlijk de e-learning Slim met Geld ontwikkeld voor de Libelle Academy. Dankzij ondersteuning van DLF kunnen lezeressen deze training (tijdelijk) gratis volgen. Om zoveel mogelijk vrouwen te bereiken, vestigde *Libelle* zowel in de papieren uitgave als online (website en social media) aandacht op Slim met Geld. De campagne richtte zich op drie niveaus: bewustmaken en activeren, informeren en interacteren, vaardigheden vergroten.

### ***Mijn 2<sup>e</sup> kans***

Mijn 2<sup>e</sup> kans is een project van Stichting 2<sup>e</sup> kans en is bedoeld voor vrouwen van 20 tot 40 jaar die langdurig werkloos thuis zitten en graag weer aan het werk willen. Mijn 2<sup>e</sup> kans helpt hen op weg naar een baan of een opleiding, door ze een breed assortiment van kennis en vaardigheden te leren. Naast kennis van de Nederlandse samenleving krijgen de deelnemers een cursus teambuilding/samenwerken, communicatietraining, sollicitatietraining, een computercursus, een EHBO-cursus, financiële opvoeding, empowerment/agressietraining en les in verkeersveiligheid. De doelstelling van het project is om armoede en sociaal isolement te bestrijden en de zelfredzaamheid en maatschappelijke participatie van de vrouwen te bevorderen. De training wordt in een groep van maximaal 25 deelnemers gegeven, die gedurende een schooljaar twee ochtenden per week bijeenkomen. De verschillende onderdelen van het project worden gegeven door inhoudelijk deskundigen.

### ***WOMEN Inc.***

WOMEN Inc. is een onafhankelijk en uniek platform dat de rol en participatie van vrouwen in de samenleving wil vergroten. De twee hoofdthema's van het platform zijn geld en gezondheid. In 2013 is DLF een samenwerking aangegaan met WOMEN Inc. op het thema geld, teneinde de krachten te bundelen wat betreft het vergroten van de financiële zelfredzaamheid van vrouwen. Zo heeft Delta Lloyd deelgenomen aan het WOMEN Inc. Festival met een geldpaviljoen, waar gedurende drie dagen activiteiten rondom geld werden georganiseerd. Het doel van het geldpaviljoen was om de vrouwelijke bezoekers van het festival te laten nadenken over geld, inkomen en hun eigen verantwoordelijkheid daarvoor en ze te stimuleren om hun financiële zaken goed te regelen. WOMEN Inc. richt zich op alle vrouwen van Nederland, van jong tot oud en zowel laag- als hoogopgeleid, door middel van evenementen, bijeenkomsten, communicatiemiddelen en door te agenderen bij de overheid.

WOMEN Inc. is van een andere aard dan de voorgaande projecten, omdat het niet één project (of campagne) betreft, maar een platform dat het thema financiële zelfredzaamheid voor vrouwen op de kaart wil zetten in Nederland. Het werkt hiervoor samen met verschillende partners, waaronder de training Regel 't. De samenwerking met verschillende partners en projecten maakt het onmogelijk om de vorm, inhoud en duur eenduidig te omschrijven. Om deze reden zal WOMEN Inc. niet worden opgenomen in de analysetabellen van de volgende paragraaf. Er zal wel een beschrijving worden gegeven van de doelgroep, het bereik en de relatieve omvang van de bijdrage van DLF.

## 2.4.2 Analyse

### 2.4.2.1 Doelgroep

**Tabel 1: Overzicht van de doelgroep van de projecten binnen speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid**

PROJECT	DOELGROEP
Regel 't	Vrouwen vanaf middelbaar opleidingsniveau, die Nederlands spreken en schrijven en bereid zijn om aan zichzelf te werken.
Slim met Geld	Vrouwen van 20+. Primair: vrouwen met betaalde baan die financieel onvoldoende zelfstandig zijn. Secundair: vrouwen met een uitkering en vrouwen zonder inkomen.
Mijn 2 <sup>e</sup> kans	Geïsoleerde, kansarme en laagopgeleide vrouwen van 20-40 jaar in Amsterdam, die langdurig werkloos thuis zitten en gemotiveerd zijn om aan het werk te gaan en/of om verder te leren.
WOMEN Inc.	Alle vrouwen van Nederland. Sommige programma's richten zich op specifieke groepen vrouwen, andere op een breed scala aan vrouwen.

De doelgroepen van de projecten binnen het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid variëren. Terwijl Mijn 2<sup>e</sup> kans zich specifiek richt op geïsoleerde, kansarme en laagopgeleide vrouwen die langdurig werkloos thuiszitten, is Slim met Geld primair gericht op vrouwen met een betaalde baan en richt Regel 't zich veelal op vrouwen van middelbaar opleidingsniveau (MBO+, HBO en WO). Om de training Regel 't te kunnen volgen moeten de vrouwen Nederlands kunnen spreken en schrijven. Dit geldt ook voor Slim met Geld, want op de website en bij e-learning is het Nederlands de voertaal. De gemeenschappelijke factor van deze drie projecten is dat de doelgroep gemotiveerd moet zijn om zich te ontwikkelen. Slim met Geld noemt dit niet expliciet, maar de zelfstandige leervorm van de e-learning vereist motivatie van de deelnemers.

De doelgroep van WOMEN Inc. is veel groter, het platform is er voor alle vrouwen van Nederland. Het doel is de kansen van vrouwen in Nederland te vergroten.

Met sommige programma's die het platform organiseert bedienen ze een specifieke doelgroep, bijvoorbeeld jonge vrouwen (een ROC of hogeschool). Met andere programma's, zoals grote evenementen als de Huishoudbeurs, richten ze zich op een bredere groep vrouwen.

## 2.4.2.2 Vorm, inhoud en duur

**Tabel 2: Overzicht van de vorm, inhoud en duur van de projecten binnen speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid**

PROJECT	VORM	INHOUD	DUUR
Regel 't	Individuele intake, daarna groep	Vooraf: persoonlijk coachingsadviesgesprek en huiswerkopdracht; Training: vier stappen: papieren ordenen, inkomsten en uitgaven, besteedbaar inkomen vergroten en financieel plan opstellen, waarin alle leefgebieden betrokken worden. De ingezette methodieken zijn financial lifeplanning en gedragstraining.	Vooraf: een intake van 1 uur en een huiswerkopdracht; Training: 1 dag van 9.30 - 16.30 uur.
Slim met Geld	Individueel, alleen het forum is een groep	Website: financiële kennis over diverse thema's, zoals lenen, hypotheek, pensioen en bespaartips (artikelen) en vraaggerichte kennis (forum); E-learning: inzicht in inkomsten en uitgaven, budgetten maken, sparen en beleggen, financieel plan opstellen. De online cursus moet zelfstandig worden gemaakt.	Website: altijd toegankelijk; E-learning: 5 à 6 blokken in eigen tempo (gemiddeld 4 uur).
Mijn 2 <sup>e</sup> kans	Groep	Kennis Nederlandse samenleving, cursus teambuilding/samenwerken, communicatietraining, sollicitatietraining, computercursus, EHBO-cursus, financiële opvoeding, empowerment/agressietraining en les in verkeersveiligheid.	2 keer per week een bijeenkomst van 3 uur, gedurende 1 jaar.

De vorm en de inhoud van de drie projecten wisselt. Regel 't en Slim met Geld bevatten allebei zowel een individuele- als een groepscomponent. Mijn 2<sup>e</sup> kans wordt uitsluitend in groepsvorm gegeven. Slim met Geld richt zich expliciet op financiële thema's. Regel 't betreft daar ook de invloed op andere leefgebieden bij. Mijn 2<sup>e</sup> kans gaat nog een stapje

verder en biedt een breed scala aan onderwerpen, waarvan financiële opvoeding slechts een onderdeel is. Het is dan ook een duurzaam project, dat een heel jaar loopt met meerdere bijeenkomsten per week. De training van Regel 't duurt slechts één dag. Om de deelnemers voor te bereiden vinden vooraf een intakegesprek en een huiswerkopdracht plaats. Slim met Geld is in principe altijd toegankelijk, maar het lezen van de artikelen en het volgen van de e-learning vergen lang niet zoveel tijd als Mijn 2<sup>e</sup> kans.

#### 2.4.2.3 Focus en werkzame elementen

##### **Regel 't**

Voorafgaand aan de training krijgen de deelnemers een huiswerkopdracht. Hiermee brengen ze hun eigen financiële situatie in beeld. Bij elk onderdeel worden de deelnemers naar een aantal websites verwezen waar ze meer informatie kunnen vinden. Daarnaast bevat de huiswerkopdracht een aantal vragen om de overtuigingen en belemmeringen van de deelnemers op het gebied van geld in kaart te brengen. De huiswerkopdracht voorziet dus in kennisoverdracht, overzicht en inzicht, de drie elementen die nodig zijn om financieel bewustzijn te creëren. De verschillende onderdelen van de huiswerkopdracht komen terug tijdens de trainingsdag. Als financiële gedragstraining is Regel 'took gericht op inzicht geven in en veranderen van gedrag. Elke kennismodule wordt afgesloten met het formuleren van subdoelen, die aan het eind van de training worden gegroepeerd tot een hoofddoel. Zo heeft elke deelnemer aan het eind van de training een persoonlijk plan van aanpak. De training wordt afgesloten met concrete tips voor de deelnemers over hoe ze hun plan daadwerkelijk kunnen uitvoeren.

De afwisseling van kennisoverdracht en aandacht voor gedrag zorgt volgens de projectuitvoerders voor meerwaarde omdat het de deelnemers concrete handvatten biedt om het pad naar financiële zelfredzaamheid te bewandelen. Ook de korte duur van de training zorgt volgens de projectuitvoerders voor meerwaarde. De huiswerkopdracht, het intakegesprek en de trainingsdag vormen volgens hen een krachtig minitraject omdat het een kleine investering is die tot grote resultaten leidt.

Na afloop van de training vullen de deelnemers een evaluatieformulier in, en hun reacties zijn vrijwel altijd positief. Via Facebook en LinkedIn krijgen de uitvoerders ook veel later nog dergelijke reacties van hen. De training heeft niet alleen effect op financieel gebied, maar beïnvloedt ook het gedrag op andere leefgebieden, bijvoorbeeld in de opvoeding, aldus de uitvoerders. Vrouwen geven aan na de training strakkere regels en een betere leefplanning te hanteren. Dit komt volgens de uitvoerders doordat de financial lifeplanner niet alleen financiële kennis en advies geeft, maar ook samen met de deelnemers in kaart



brengt welke gevolgen de veranderingen in financieel gedrag kunnen hebben voor andere leefgebieden.

### ***Slim met Geld***

De Slim met Geld campagne van *Libelle* bestaat uit twee onderdelen: de artikelen en het forum op de website en de e-learning. De artikelen voorzien in kennisoverdracht en vormen daarmee een eerste stap in het bevorderen van financieel bewustzijn. Het forum biedt vrouwen naast informatie ook de gelegenheid om te reflecteren op zichzelf en in discussie te gaan met andere vrouwen. De e-learning gaat vervolgens nog een stapje verder door zich te richten op het creëren van overzicht en inzicht in de eigen financiën, het maken van budgetten en het opstellen van een financieel plan, de eerste stappen op weg naar financiële zelfredzaamheid.

De meerwaarde van de campagne zit volgens de projectuitvoerders in de benadering via verschillende kanalen (print, online en sociale media), waardoor een grote groep vrouwen is bereikt. Bovendien richtte de campagne zich niet alleen op het verstrekken van informatie, maar is er ook sprake van interactie met de doelgroep. Tot slot vormde het gratis aanbieden van de e-learning een belangrijke meerwaarde.

Na het volgen van de online workshop Slim met Geld hebben vrouwen volgens *Libelle* inzicht in hun financiële huishouding en in hun eigen overtuigingen en valkuilen rond geld. Daarnaast weten ze na afloop hoe ze hun geldzaken onder controle moeten houden, hoe ze een budget maken en hoe ze in financiële zin hun droom kunnen verwezenlijken. Om de e-learning te evalueren heeft *Libelle* een enquête uitgezet onder een aantal deelnemers. In totaal hebben 85 respondenten de enquête ingevuld, waarvan 80 procent vrouw is. 70 procent van de respondenten gaf de e-learning een voldoende (6 of hoger) en 40 procent gaf een rapportcijfer tussen de 7 en 8. De respondenten die een onvoldoende gaven voor de e-learning misten concrete oplossingen en vonden de informatie niet vernieuwend. Op grond van deze feedback zijn er onder andere doelgroepprofielen opgesteld, zodat de e-learning meer op maat kan worden aangeboden.

### ***Mijn 2<sup>e</sup> kans***

In het project Mijn 2<sup>e</sup> kans staat een brede kennisoverdracht van verschillende onderwerpen centraal. In het onderdeel 'financiële opvoeding', dat verzorgd wordt door vrijwilligers van DLF, wordt expliciet aandacht besteed aan het financieel bewustzijn van de deelnemers. De andere modules (kennis van de Nederlandse samenleving, cursus teambuilding/samenwerken, communicatietraining, sollicitatietraining, computercursus, EHBO-cursus, empowerment/agressietraining en les in verkeersveiligheid) zijn ook gericht

op het versterken van vaardigheden en verandering van gedrag. De combinatie van de verschillende modules zorgt volgens Stichting Mijn 2<sup>e</sup> kans voor een toename van zelfvertrouwen bij de deelnemers en stelt hen in staat om meer zelfstandig te kunnen handelen, makkelijker te kunnen participeren en doelen te bereiken. Dit bevordert de zelfredzaamheid van de deelnemers in het algemeen en creëert bovendien goede kansen op het vinden van een baan. Het doorbreken van het sociaal isolement en het hebben van een baan zijn belangrijke eerste stappen om financieel zelfredzaam te kunnen worden.

Na afloop van het traject krijgen de deelnemers een evaluatieformulier en wordt er per persoon een rapport opgemaakt. Zo kijkt Stichting Mijn 2<sup>e</sup> kans elk jaar wat er verbeterd kan worden. De deelnemers waarderen met name de grote inzet en de individuele aandacht. Het project brengt pit in hun leven en bovendien ontwikkelen de vrouwen onderling een hechte band.

De verschillende trainingen en cursussen worden gegeven door inhoudelijk deskundigen. De trainers worden vanuit hun specialisme ingevlogen, om de kwaliteit van de lessen te waarborgen. De inhoudelijke kwaliteit, de intensieve tijdsinvestering en de focus op empowerment zijn volgens de projectuitvoerders kenmerkend voor dit project.

#### 2.4.2.4 Bereik

**Tabel 3: Overzicht van het bereik van de projecten binnen speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid in 2013**

PROJECT	BEREIK
Regel 't	Regel 't   Jouw Financiën: 9 groepstrainingen, waaraan 92 vrouwen hebben deelgenomen. Regel 't   Jouw Pensioen: 2 groepstrainingen, waaraan 24 vrouwen hebben deelgenomen.
Slim met Geld	Gedurende de campagne (week 48 in 2012 t/m week 18 in 2013 <sup>1</sup> ) 132.951 bezoeken van de website, waarvan 110.559 uniek; 2983 e-learnings afgenomen.
Mijn 2 <sup>e</sup> kans	1 training waaraan 25 vrouwen hebben deelgenomen; na afloop 10 vrouwen geplaatst bij de BBL-opleiding Zorg en Welzijn aan ROC Amsterdam, 4 vrouwen aan het werk en 4 vrouwen aan de slag als vrijwilliger. De overige 7 vrouwen zijn nog aan het solliciteren.

1 Het is ons helaas niet bekend hoe vaak de e-learning na week 18 van 2013 is gedownload.

Het bereik van de drie projecten is zeer uiteenlopend en de aantallen laten zich moeilijk met elkaar vergelijken. Mijn 2<sup>e</sup> kans is met 25 deelnemers in 2013 een kleinschalig project, maar de inhoud en duur van het project zijn breed en intensief. Regel 't (Jouw Financiën) heeft in 2013 bijna vier keer zoveel vrouwen bereikt, maar in tegenstelling tot Mijn 2<sup>e</sup> kans, dat een heel schooljaar duurt, beslaat de Regel 't-training slechts anderhalve dag. Naast 9 trainingen Regel 't | Jouw Financiën zijn er in 2013 tevens 2 trainingen Regel 't | Jouw Pensioen gegeven. Van de 24 vrouwen die hieraan deelnamen hadden sommigen daarvoor al deelgenomen aan Jouw Financiën.

Het bereik van Slim met Geld is een verhaal apart, omdat het een digitaal kanaal betreft en fysieke aanwezigheid dus niet vereist is. Bovendien hoeft een bezoek van de website niet lang te duren. Toch is het aantal bezoeken verrassend hoog. De doelstelling van 60.000 bezoekers is ruim overschreden. Ook de bijna 3000 afgenomen e-learnings vormen een mooi resultaat. Het is echter niet zeker of deze afgenomen workshops ook allemaal volbracht zijn. De Slim met Geld-campagne heeft via de website en/of de e-learning ook de training Regel 't onder de aandacht gebracht bij vrouwen. Van de in totaal 116 deelnemers van Regel 't zijn er 22 via de *Libelle*-campagne bereikt (21 van Jouw Financiën en 1 van Jouw Pensioen).

Hoewel het lastig is om het bereik van de verschillende projecten met elkaar te vergelijken en de cijfers niet altijd concreet zijn, kunnen we uit de gegevens wel opmaken dat de projecten die DLF binnen het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid in 2013 heeft ondersteund een breed bereik hadden. Er is ondersteuning geboden aan vrouwen met verschillende achtergronden, laagopgeleid, middelbaar- of hoogopgeleid; kansarme vrouwen zonder baan en vrouwen met een parttime- of fulltimebaan; alleenstaande, samenwonende en getrouwde vrouwen; autochtone en allochtone vrouwen en van jong tot oud.

Met name de training Regel 't heeft een zeer gevarieerde doelgroep bereikt. Mijn 2<sup>e</sup> kans bereikte juist specifiek kansarme en laagopgeleide vrouwen zonder werk en de e-learning Slim met Geld voornamelijk vrouwen tussen de 30 en 44 jaar, met een gezin en kinderen. Het opleidingsniveau van de deelnemers van de workshop was relatief hoog.

### **WOMEN Inc.**

Het platform WOMEN Inc. zet zich op verschillende manieren in om in heel Nederland vrouwen het belang van financiële zelfredzaamheid in te laten zien. Begin 2013 werd het WOMEN Inc. Festival georganiseerd op de Huishoudbeurs, waarmee circa 6000 vrouwelijke bezoekers werden bereikt. Het magazine dat ter gelegenheid van het festival werd uitgegeven en verspreid in 130.000 exemplaren bevatte een redactionele bijdrage vanuit Delta Lloyd. Bovendien verzorgde de Foundation tijdens dit event het Delta Lloyd Paviljoen, waar alle activiteiten rondom geld plaatsvonden. In juni vond de WOMEN Inc. Pitstop Onderhandelen plaats, een evenement waar circa 120 vrouwen kwamen luisteren naar uiteenlopende sprekers die tips en adviezen gaven over onderhandelen. Na afloop konden de vrouwen hun eigen tips uitwisselen of vragen stellen aan experts. Daarnaast organiseerde WOMEN Inc. in 2013 het I Love Pensioen-event, waarmee circa 50 vrouwen werden bereikt. Ook organiseerde WOMEN Inc. in 2013 twee bijeenkomsten voor zo'n 240 meisjes rond het thema 'meiden en financiële zelfredzaamheid' op het ROC Albeda College in Rotterdam. Tot slot heeft het platform op zijn website, in de nieuwsbrief en via social media Delta Lloyd geprofileerd als geldpartner en free publicity voor Delta Lloyd mogelijk gemaakt met artikelen in verschillende bladen (Flair, Esta, HP/De Tijd, Assurantie Magazine en het Financieele Dagblad).

#### 2.4.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde

**Tabel 4: Overzicht van de relatieve omvang van de bijdrage van DLF aan de projecten binnen speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid in 2013**

PROJECT	OMVANG BIJDRAGE DLF	ANDERE FINANCIERINGSBRONNEN?
Regel 't	Financiële bijdrage	Nee
Slim met Geld	Financiële bijdrage en ondersteuning bij ontwikkelen e-learning	Nee
Mijn 2 <sup>e</sup> kans	Financiële bijdrage en 7 vrijwilligers	Ja
WOMEN Inc.	Financiële bijdrage en 7 vrijwilligers	Ja

Alle vier de projecten binnen het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid zijn door DLF ondersteund in de vorm van een financiële bijdrage. Bij twee van de vier projecten heeft DLF naast de financiële ondersteuning ook vrijwilligers ingezet. *Libelle* heeft ook inhoudelijke ondersteuning gekregen bij het opzetten van de e-learning Slim met Geld. De gedrevenheid van DLF om zoveel mogelijk vrouwen financieel zelfredzaam te maken vormt volgens alle projecten de meerwaarde van de ondersteuning. DLF staat echt voor haar missie en is een belangrijke spil in het koppelen van organisaties en het bundelen van

krachten, om het bereik zo groot mogelijk te maken. Daarnaast worden de inhoudelijke expertise van DLF en de publiciteit die DLF genereert geroemd.

## 2.5 ARMOEDEBESTRIJDING

### 2.5.1 Inleiding

DLF heeft vier projecten binnen het speerpunt Armoedebestrijding ondersteund in 2013, door een financiële bijdrage of door de inzet van vrijwilligers.

---

#### **BASTA**

DLF is ook actief binnen BASTA, Bedrijven Samen Tegen Armoede, een samenwerkingsverband van bedrijven die zich inzetten tegen armoede in Amsterdam. Delta Lloyd, ABN Amro, IBM, Ymere, De Alliantie en TempoTeam zijn hieraan verbonden. Op een digitaal platform, de BASTA-community, is volop aandacht voor de behoefte en zorg van de mensen die worden geconfronteerd met armoede en sociale uitsluiting. BASTA, een brug tussen mensen die in armoede leven en het bedrijfsleven, hoopt anderen te inspireren om ook een concrete bijdrage te leveren.

In 2013 zijn door de zes bedrijven gezamenlijk zo'n 26 projecten op het gebied van armoedebestrijding gesteund. Aangezien deze projecten diverse aspecten van armoede steunen (naast de financiële armoede, bijvoorbeeld ook sociale armoede) zijn deze projecten niet in dit onderzoek betrokken. Maar het laat zien dat DLF samen met de andere bedrijven, die alle vanuit hun eigen expertise een bijdrage leveren aan die armoede, wel impact hebben op armoedebestrijding in Amsterdam.

---

#### **Track the Talent**

Het project Track the Talent wordt sinds 2007 uitgevoerd door Stichting Track the Talent en heeft als doel om de kloof tussen laagopgeleide jongeren en het bedrijfsleven te overbruggen. Zowordt kwetsbare jongeren een betere kans geboden op een zelfredzame toekomst. Twee keer per jaar organiseert Track the Talent een traject van 12 weken waarbij jongeren wekelijks op bezoek gaan bij een bedrijf. Zij worden getraind in het vergroten van hun werknemerscapaciteiten en er wordt gewerkt aan het verkrijgen van een realistische kijk op werk en op mogelijke toekomstige stage- of werkplekken. Aandacht voor financiën is een van de onderdelen uit het programma. Het project bouwt voort op de ervaringen van het All Stars Talentshow Network in New York.

Op jaarbasis nemen circa 130 jongeren deel aan het traject. Elk halfjaar starten zes groepen van 12 jongeren die worden begeleid door een leraar dan wel jongerenbegeleider. De trainingen worden uitgevoerd door de deelnemende bedrijven.

### ***IMC Weekendschool***

IMC Weekendschool is in 1998 opgericht als aanvullend onderwijs voor jongeren van tien tot veertien jaar uit sociaal-economische achterstandswijken in Amsterdam. Elke zondag maken de jongeren kennis met vakgebieden uit de cultuur en wetenschap. Het driejarig curriculum bevat vakken als recht, filosofie, geneeskunde, journalistiek, wiskunde, ondernemen, sterrenkunde en beeldende kunst. Elk vak wordt gegeven door professionals en daarin worden zij ondersteund door medewerkers van de weekendschool. Tijdens de lessen leren de jongeren om te presenteren, informatie zoeken en te debatteren.

In 2013 hebben 110 jongeren, gedurende drie leerjaren, het lesprogramma van de IMC Weekendschool doorlopen.

### ***Playing for Success***

Playing for Success is een naschoolsprogramma voor kinderen van negen tot veertien jaar bij wie het om sociaal-emotionele redenen, soms tijdelijk, minder goed verloopt op school. Aan de hand van dit programma wordt geprobeerd het zelfvertrouwen en de motivatie van de kinderen te bevorderen, opdat ze beter presteren op school. De leerlingen worden meegenomen naar een uitdagende plek buiten de school, bijvoorbeeld een voetbalstadion. Gedurende tien tot twaalf weken doen zij daar positieve leerervaringen op door middel van opdrachten in een 'wow-omgeving'.

In 2013 hebben 180 leerlingen meegedaan aan Playing for Success. DLF komt tijdens dit programma eenmaal één uur langs om voorlichting te geven over geld.

### ***Dutch Career Cup***

De Dutch Career Cup is een landelijk project voor werkzoekenden. Hierbij zetten voetbalclubs hun faciliteiten en contacten in om deelnemers aan een baan te helpen. De deelnemers, veelal Wajongers, volgen een sportprogramma bij een club, dat gekoppeld is aan diverse re-integratieactiviteiten. Zij krijgen een jobcoach die hen begeleidt. Daarnaast verzorgt een (jeugd)trainer van Vitesse het sportieve gedeelte van het programma: het trainen en het spelen van wedstrijden.

Tijdens het traject, dat ongeveer 26 weken duurt, krijgen de deelnemers ook de mogelijkheid om deel te nemen aan activiteiten van de club. Zowel aan het voetbal als aan de overige activiteiten worden diverse leercomponenten toegevoegd. Zo vindt er in Arnhem een cursus plaats bij DLF over financiële zelfredzaamheid en budgetbeheer.

## 2.5.2 De analyse

### 2.5.2.1 Doelgroep

**Tabel 1: Overzicht van de doelgroep van de projecten binnen speerpunt Armoedebestrijding**

PROJECT	DOELGROEP
Track the Talent	Jongeren die laagopgeleid zijn. Veelal komen zij uit gezinnen met verscheidene problemen, zoals criminaliteit en financiële problemen.
IMC Weekendschool	Kinderen van 10-14 jaar uit achterstandswijken in Amsterdam.
Playing for Success	Gericht op leerlingen tussen 9 en 14 jaar, die om sociaal-emotionele redenen niet de prestaties leveren die op school van ze verwacht worden. Aanvullend op het reguliere onderwijs.
Dutch Career Cup	Wajongers, jongeren die werkzoekend zijn.

Alle vier projecten richten zich op de doelgroep jongeren. Twee van de vier projecten, namelijk de IMC Weekendschool en Playing for Success, richten zich op jongeren in de laatste groepen van de basisschool of het begin van de middelbare school. De twee andere projecten, Track the Talent en de Dutch Career Cup, zijn gericht op jongeren die op korte termijn kunnen deelnemen aan de arbeidsmarkt of op jongeren die de arbeidsmarkt (weer) willen betreden. Bij alle vier de projecten gaat het om jongeren uit achterstandswijken of werkloze jongeren.

De IMC Weekendschool en Track the Talent richten zich specifiek Amsterdam, terwijl de Dutch Career Cup en Playing for Success landelijke programma's zijn.

### 2.5.2.2 Vorm, inhoud en duur

**Tabel 2: Overzicht van de vorm, inhoud en duur van de projecten binnen speerpunt Armoedebestrijding**

PROJECT	VORM	INHOUD	DUUR
Track the Talent	Groep	Werknemerscapaciteiten, omgangsvormen en regels op de werkvloer.	12 weken
IMC Weekendschool	Groep, maar ook individuele componenten.	15 verschillende vakgebieden waardoor ze kennismaken met cultuur, wetenschap en maatschappij. Zo wordt het vak financieel management gegeven, en is er een zeildag.	Elke zondag van 11.00 – 14.30 uur, 31 leszondagen per jaar.
Playing for Success	Groep	Planmatig werken aan taal en rekenen door gebruik te maken van ICT en multimedia. Het curriculum bevordert het samenwerken, het reflecteren en het stellen van eigen doelen.	Naschools programma van 10 tot 12 weken, 1 middag per week van 2 à 3 uur.
Dutch Career Cup	Groep, maar ook individuele componenten.	Sportprogramma gekoppeld aan diverse re-integratieactiviteiten. Voetbaltrainingen, spelen van wedstrijden, budgetcursus.	24 weken.

Alle vier de projecten zijn (voornamelijk) groepsgericht, maar er is bij twee programma's ook sprake van individuele componenten. Op de IMC Weekendschool moeten kinderen voor opdrachten soms individuele keuzes maken en hierin worden zij individueel begeleid. Een voorbeeld hiervan is het spel Levensweg, waarbij de kinderen moeten 'investeren' in hun eigen toekomst en zelf beslissingen moeten nemen. Binnen de Dutch Career Cup zijn de scholingsbijeenkomsten erg individueel. Na trainingen volgen een-op-eengesprekken, waarin de begeleiders met de jongeren bespreken waar ze mee geholpen kunnen worden.

Alle projecten hebben een bredere invulling dan alleen financiële educatie. Bij de IMC Weekendschool worden ook vele andere vakken gegeven door onder meer advocaten, artsen, architecten, journalisten en kunstenaars. Zo komen de leerlingen in aanraking met verschillende beroepsgroepen, academische vakken en maatschappelijke sectoren. Bij Track the Talent leren de jongeren door het intensieve traject onder andere regels en gedragscodes die gelden op de werkvloer. Daarnaast bezoeken ze verschillende bedrijven



en leren ze verschillende vaardigheden aan door de trainingen. Het gaat hier niet alleen om financiële educatie, ook worden er sollicitatie- en presentatietrainingen gegeven.

Alle vier de projecten bestrijken een langere periode. Bij Track the Talent, Playing for Success en de Dutch Career Cup duurt de begeleiding respectievelijk 12, 10 tot 12 en 24 weken. De IMC Weekendschool duurt het langste en heeft 31 leszondagen per jaar. De leerlingen nemen gedurende drie jaar deel aan de IMC Weekendschool. Het lesprogramma dat DLF verzorgt binnen de IMC Weekendschool duurt drie leszondagen.

### 2.5.2.3 Focus en werkzame elementen

#### ***Track the Talent***

Track the Talent vergroot het financieel bewustzijn en de financiële zelfredzaamheid van de jongeren door ze kennis te laten maken met verschillende aspecten van de arbeidsmarkt. Jongeren moeten zich ervan bewust worden hoe ze zich moeten gedragen op de arbeidsmarkt, onder andere door sollicitatietrainingen, en maken kennis met mensen uit het bedrijfsleven. Hierdoor maken ze meer kans op een goede baan en dus op financiële zelfredzaamheid.

Doordat het programma intensief is en een periode van twaalf weken bestrijkt beklijft datgene wat de jongeren leren ook beter. Ze leren met geld om te gaan en hoe verzekeringen werken. Twee elementen zijn belangrijk zijn voor de impact van het project, namelijk enerzijds de oriëntatie, het ontwikkelen van een realistische kijk, het binnenkomen bij de bedrijven en anderzijds de op de inhoud gerichte trainingen. Door die combinatie van factoren leren ze gedragscodes. De bedrijven stellen zich open voor de jongeren en zij leren door zien, ondergaan en veel doen. Het ervaren heeft veel meer effect op hen wanneer ze er alleen over zouden horen.

Track the Talent bouwt voort op de ervaringen van de All Stars Talentshow Network uit New York. Een van de programma's daarvan is de Development School For Youth (DSY), waar jongeren gedurende drie maanden worden ondersteund om zich te ontwikkelen tot leiders. Performance-technieken worden ingezet om hen te helpen hun positie in de maatschappij te bepalen en deze te versterken. Presentatietechnieken, sollicitatietrainingen en managementvaardigheden maken daarvan deel uit. De jongeren leren dat ze *actors* zijn en dat ze voor een deel zelf de koers van hun leven bepalen. DSY gaat ervan uit dat je in verschillende rollen kunt stappen in je leven en dat je daar bewust mee kunt omgaan. Zo spelen jongeren op straat vaak een andere rol dan thuis. Volgens dit principe leert het programma DSY de deelnemers welke rol bedrijven verwachten als je daar werkt of solliciteert. Track the Talent hanteert hetzelfde uitgangspunt.

### ***IMC Weekendschool***

De IMC Weekendschool geeft aan dat aan de output van de leerlingen, zoals de vragen die zij stellen of de uitspraken die zij doen, te merken is dat zij erg bezig zijn met het verwerken van de lesstof. Zo geven zij aan dat ze later nooit rood willen staan. De begeleiders merken dat tijdens het vak financieel management, dat na twee jaar wordt gegeven, de leerlingen bepaalde punten hebben onthouden die ze eerder hebben geleerd van de vrijwilligers van DLF. Het gaat dan bijvoorbeeld om informatie over inkomsten en uitgaven.

Ook wordt bij het vak ondernemen gewerkt aan vaardigheden en gedrag. De leerlingen richten dan een eigen bedrijf op, ze leren onder andere om een lening aan te vragen en een begroting te maken. Bij de vakken financieel management en ondernemen wordt gewerkt aan het financieel bewustzijn en aan de zelfredzaamheid van de leerlingen. Dat de leerlingen met elkaar in discussie gaan en elkaar helpen geeft volgens de begeleiders een positieve impact. Dit is ook wel een vorm van peereducatie. De leerlingen merken dat iedereen andere opvattingen heeft over geld en dat iedereen daarin ook andere keuzes kan maken. Degenen met de minste kennis, kinderen die geen zakgeld krijgen en van huis uit weinig hebben geleerd over financiën, maken hier veelal de grootste stappen in.

De IMC Weekendschool vergroot het financieel bewustzijn van de deelnemers door middel van de vaardigheden en kennis die de leerlingen opdoen bij het vak financieel management. Een onderdeel daarvan is een bezoek aan de Nederlandsche Bank. De leerlingen leven tijdens het gehele bezoek mee met een fictief personage voor wie ze allerlei keuzes moeten maken.

Binnen de IMC Weekendschool wordt gewerkt volgens een bepaald concept dat is opgesteld door de Research and Development-afdeling van de IMC Weekendschool. Binnen dit concept neemt de ontmoeting tussen de professionals en de leerlingen een centrale plaats in. De leerlingen leren door middel van deze ontmoetingen. Er is een uitgebreide methodiek ontwikkeld voor de lesopbouw waarin bepaald is welke elementen hierin moeten zitten en hoeveel begeleiders er per klas aanwezig moeten zijn.

### ***Playing for Success***

Playing for Success richt zich voornamelijk op het gedrag van de jongeren. Het project probeert een verandering in het gevoel van de kinderen te bewerkstelligen, door ze het vertrouwen te geven dat ze er mogen zijn, dat ze leren wie ze zijn en dat ze hun talenten ontdekken. Dit zou uiteindelijk gedragsverandering tot gevolg kunnen hebben. Financiële gedragsverandering is van ondergeschikt belang, want DLF geeft één keer één uur voorlichting over geld en in het verdere curriculum wordt geen aandacht meer besteed aan

financiële educatie. Door het overbrengen van kennis wordt mogelijk wel het financieel bewustzijn van de leerlingen versterkt. De vrijwilligers van DLF vertellen wat er gebeurt als je geld leent of juist als je geld spaart, ondersteund door praktische voorbeelden. Gezien de korte duur van de voorlichting is het echter de vraag in hoeverre het verhaal bij de jongeren beklijft.

Binnen *Playing for Success* wordt gebruik gemaakt van de *wow-factor*, een methode die is overgenomen uit Engeland, waar het project is gestart. Het project vindt plaats in een voetbalstadion, een plek waar de meeste kinderen nog nooit zijn geweest, en dat zorgt voor de *wow-factor*. Daarnaast worden ook speciale activiteiten georganiseerd die de kinderen niet op school of in een buurthuis kunnen doen. Zo krijgen de kinderen het idee dat ze speciaal zijn en ontwikkelen ze meer zelfvertrouwen.

### ***Dutch Career Cup***

Dutch Career Cup richt zich op het bevorderen van kennis, vaardigheden en gedrag van de jongeren. Door bezoeken aan bijvoorbeeld Delta Lloyd krijgen de jongeren handvatten aangereikt om te leren op welke manier ze binnen een team goed functioneren en krijgen ze kennis over de werkvloer. Binnen het project leren ze vaardigheden die ze later ook op de werkvloer kunnen toepassen. Door de groepsactiviteiten worden ze geconfronteerd met bepaalde situaties en leren ze op welke manier ze zich horen te gedragen binnen een groep. 'Als iemand uit de groep mij niet goed behandelt, hoe ga ik daarmee om?'

Vóór het project zijn de deelnemers afhankelijk van een uitkering. De jongeren gaan twee keer langs bij Delta Lloyd, verder wordt in het programma geen aandacht meer besteed aan financiële educatie. Het is niet heel aannemelijk dat hierdoor het gedrag van de jongeren ten opzichte van geld wordt beïnvloed, daarvoor zijn waarschijnlijk meerdere bijeenkomsten verspreid over een langere periode nodig. Wel kan het financieel bewustzijn door kennisoverdracht worden verhoogd. Zo heeft een aantal jongeren zich naar aanleiding van het bezoek aan Delta Lloyd zich aangemeld bij de schuldhulpverlening. Zij zagen in dat dat nodig was.

Binnen de Dutch Career Cup wordt niet gewerkt volgens een bepaalde methodiek. Ze wil vooral een – Arnhems – familiegevoel uitstralen, wat betekent dat de jongeren bij de club horen en deel gaan uitmaken van de club Vitesse. Op basis van ervaring en kennis over de doelgroep weet de Dutch Career Cup hoe ze de jongeren het beste kan benaderen. Per deelnemer is de aanpak verschillend. Het project wil laagdrempelig, toegankelijk zijn en belangrijk is dat de jongeren met elkaar een team vormen.

#### 2.5.2.4 Bereik

**Tabel 3: Overzicht van het bereik van de projecten binnen speerpunt Armoedebestrijding in 2013**

PROJECT	BEREIK
Track the Talent	130 jongeren
IMC Weekendschool	110 leerlingen
Playing for Success	180 deelnemers
Dutch Career Cup	18 jongeren

Het bereik van Track the Talent, IMC Weekendschool en Playing for Success varieert niet erg, met een minimum van 110 deelnemers bij de IMC Weekendschool tot een maximum van 180 deelnemers bij Playing for Success. De IMC Weekendschool en Playing for Success geven aan dat ze graag meer jongeren willen bereiken. Maar daar is momenteel niet voldoende geld voor. De Dutch Career Cup heeft in totaal 18 jongeren bereikt in 2013. Ze geven aan dat dit ongeveer het maximum is. Op deze manier kunnen ze voldoende individuele aandacht schenken aan de deelnemers.

De IMC Weekendschool geeft ook aan dat haar bereik verder gaat dan de doelgroep, de leefwereld om de leerlingen heen wordt ook bereikt. Wat de deelnemers leren bij de IMC Weekendschool komt ook terecht bij de ouders, broertjes en zusjes. Ook vertellen de leerlingen doordeweeks in hun klas over de IMC Weekendschool.

#### 2.5.2.5 Relatieve omvang bijdrage DLF en meerwaarde

**Tabel 4: Overzicht van de relatieve omvang van de bijdrage van DLF aan de projecten binnen speerpunt Armoedebestrijding in 2013**

PROJECT	OMVANG BIJDRAGE DLF	ANDERE FINANCIERINGSBRONNEN?
Track the Talent	14 vrijwilligers	Ja
IMC Weekendschool	59 vrijwilligers en financiële bijdrage	Ja
Playing for Success	2 vrijwilligers	Ja
Dutch Career Cup	6 vrijwilligers	Ja

Alle vier de projecten binnen het speerpunt Armoedebestrijding worden ondersteund door DLF, door middel van vrijwilligers. De aantallen verschillen van 2 tot 59 vrijwilligers. Daarnaast krijgt alleen de IMC Weekendschool ook ondersteuning in de vorm van een financiële bijdrage. Track the Talent, IMC Weekendschool, Playing for Success en Dutch Career Cup ontvingen daarnaast ook financiële ondersteuning van andere partijen.

De meerwaarde van de ondersteuning door DLF wordt door de projecten voornamelijk gezien door de specifieke kennis die de vrijwilligers van DLF hebben en inzetten. Deze kennis kunnen zij goed overbrengen op de leerlingen en jongeren. Daarnaast geven alle vier de projecten aan dat de vrijwilligers veel enthousiasme uitstralen en dat ze graag iets voor de doelgroep willen betekenen. Bovendien sluit het speerpunt van DLF goed aan bij hun eigen doelstelling.

Playing for Success gaf aan dat er goed wordt samengewerkt met DLF. Zo mocht het project het afgelopen jaar een expositie houden in een OHRA-gebouw. De IMC Weekendschool ziet in de grote achterban van DLF meerwaarde. Als ze bijvoorbeeld nog chauffeurs nodig hebben voor een uitje, worden via DLF binnen korte tijd extra mensen geregeld. De Dutch Career Cup geeft aan dat de bezoeken aan Delta Lloyd erg leerzaam en informatief zijn. De medewerkers weten goed aan te sluiten bij de jongeren en vertellen een goed verhaal.

## 2.6 CONCLUSIES EERSTE FASE

De eerste verkenning laat zien dat een brede doelgroep wordt bereikt door de diverse projecten die DLF in 2013 ondersteunde, zowel wat betreft leeftijd (van basisschoolleerlingen tot ouderen) en opleidingsniveaus. De projecten binnen het speerpunt Financiële educatie richten zich op kinderen en jongeren in het algemeen. Bij de projecten in het kader van armoedebestrijding gaat het voornamelijk om kinderen uit kansarme milieus. De schuldpreventieprojecten richten zich op een brede doelgroep; het gaat om mensen die de grip op hun financiën kwijt zijn of dreigen te verliezen.

De duur van de projecten is heel gevarieerd; van eenmalige ondersteuning die minder dan een dag duurt tot langdurige trajecten van een of twee jaar. De duur is in sterke mate afhankelijk van het doel van de geboden ondersteuning en de aard van de onderliggende problematiek. Daar waar het gaat om het bevorderen van financieel bewustzijn (kennis) worden meestal korte interventies ingezet. Bij complexere problematiek en aandacht voor gedragsverandering is vaak sprake van langere trajecten. Overigens wordt ook in deze trajecten vaak eerst gewerkt aan financieel bewustzijn voordat er aandacht kan zijn voor financiële zelfredzaamheid.

Het bereik van de projecten is onderling lastig te vergelijken, maar het staat buiten kijf dat de projecten die DLF in 2013 heeft ondersteund een grote en gevarieerde doelgroep hebben bereikt. In totaal zijn er (minimaal) ruim 14.500 deelnemers rechtstreeks bereikt (via individuele begeleiding of door deelname aan een groepsactiviteit). De projecten uit het speerpunt Financiële educatie kennen het grootste bereik (circa 13.000). Bij de schuldpreventieprojecten gaat het om circa 1100 deelnemers, bij het speerpunt Vrouwen om circa 140 vrouwen en bij het speerpunt Armoedebestrijding om circa 400 deelnemers.

DLF heeft niet alleen projecten ondersteund, maar ook steunpunten, platforms en campagnes (met name binnen het speerpunt Vrouwen en Schuldpreventie). Het bereik van deze samenwerkingen is moeilijk te concretiseren, maar de vele initiatieven hebben via verschillende kanalen (evenementen, tijdschriften, websites en sociale media) veel aandacht gevraagd voor de onderwerpen financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid.

DLF ondersteunt de projecten met een financiële bijdrage, met vrijwilligers of allebei. Hoewel de aantallen vrijwilligers variëren onderschrijven alle projecten de meerwaarde van hun bijdragen. Die zit voornamelijk in hun specifieke kennis over financiële zaken en het bedrijfsleven, hun efficiënte manier van werken, hun professionele en zakelijke opstelling en hun enthousiasme. Veel projecten zien daarnaast meerwaarde in de constructie dat medewerkers van DLF vrijwilligerswerk mogen verrichten onder werktijd. Op deze manier wordt een groep vrijwilligers met specifieke kennis uit het werkveld toegankelijk. Daarnaast beschikt DLF over een uitgebreid netwerk en vormt het een belangrijke spil in het koppelen van organisaties en het bundelen van krachten.

Op basis van het bovenstaande kunnen we concluderen dat de impact van ondersteuning van DLF ligt in het bereik van een grote en diverse groep van personen, zowel voor het creëren van financieel bewustzijn bij personen bij wie nog geen sprake is van schuldenproblematiek als voor het ondersteunen (door het aanleren van kennis, vaardigheden en gedrag) van personen met een concrete (hulp)vraag. DLF draagt hier aan bij door het bieden van financiële ondersteuning en de inzet van vrijwilligers. Het effect van de projecten op het niveau van de individuele deelnemers (ten aanzien van bijvoorbeeld financiële zelfredzaamheid of financieel bewustzijn) is in deze fase van het onderzoek niet systematisch onderzocht. Respondenten is wel gevraagd naar de waargenomen effecten en voor sommige projecten waren (externe) evaluaties beschikbaar. Dit levert echter vooral een kwalitatief beeld op van werkzame elementen, vaak is er geen zicht op het (duurzame) effect ten aanzien van financiële zelfredzaamheid en financieel bewustzijn. In het tweede deel van dit rapport worden daarom voor de vier geselecteerde projecten onder meer de effecten op het niveau van deelnemers in kaart gebracht.

# 3. SPEERPUNT SCHULDPREVENTIE

## MAATJESPROJECT VONK

### 3.1 INLEIDING

Binnen het speerpunt Schuldpreventie is het maatjesproject VONK nader onderzocht. De centrale vraag voor dit deelonderzoek luidde:

*‘Wat is de impact van het project ten aanzien van financiële zelfredzaamheid en financieel zelfbewustzijn van de deelnemers?’*

Om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden zijn de volgende drie deelvragen geformuleerd:

- > Hoe is het traject vormgegeven?
- > Op welke wijze wordt er gewerkt aan het bevorderen van de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn?
- > Wat voor effect heeft het project op de deelnemende cliënten?

Om tot het beantwoorden van de vragen te komen zijn verschillende onderzoeksmethoden ingezet. Het onderzoek startte met een documentenanalyse van onderzoeken die al eerder waren gedaan naar VONK. Daarna is een online enquête uitgezet onder de maatjes. Tot slot zijn telefonische interviews gehouden met maatjes en face-to-face interviews met klanten.

Een uitgebreide beschrijving van de onderzoeksmethoden opgenomen in de bijlage.

In de tweede paragraaf wordt beschreven hoe het maatjesproject VONK is vormgegeven (deelvraag 1). In paragraaf 3, de resultaten, wordt ingegaan op de effecten van het VONK-maatjesproject op de deelnemende klanten, onder andere op het gebied van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid (deelvraag 2). Daarnaast worden in deze paragraaf de effecten op de deelnemers (deelvraag 3) beschreven. In paragraaf 4 volgt de conclusie van het onderzoek met daarbij de beantwoording van de centrale onderzoeksvraag.

Voor deze rapportage is ook gebruikgemaakt van de kennis uit eerdere onderzoeken die zijn gedaan naar het VONK-maatjesproject. Onder andere zijn dat het onderzoek ‘Eindevaluatie pilot maatjes schuldhulpverlening’ door Nynke Vlieger en Daan van Leeuwen en het onderzoek ‘Wie doet wat?’ uitgevoerd door het lectoraat Armoede en Participatie van de Hogeschool van Amsterdam.

### 3.2 HET PROJECT: VONK

Het maatjesproject VONK is in april 2007 van start gegaan, uitgevoerd door De Regenboog Groep. Het project richtte zich in het begin voornamelijk op klanten van de Voedselbank, om hun praktische en sociale ondersteuning te bieden met behulp van een maatje. Sinds 2010 ondersteunt VONK ook burgers die in een schuldhulpverleningstraject zitten. Hierbij

werkt VONK nauw samen met maatschappelijke dienstverleningsinstanties in Amsterdam. Hierna volgt een beschrijving van het project. Onder andere de doelgroep, de werkwijze en de soorten ondersteuning komen hierin aan bod.

In 2013 zijn er 195 nieuwe koppelingen tussen klanten en maatjes gerealiseerd. In totaal zijn er 319 cliënten begeleid in 2013.

### **Doelgroep**

Het maatjesproject VONK is bedoeld voor mensen met grote schulden, bij wie tevens sprake is van multiproblematiek. Het project richt zich op klanten in een schuldhulpverleningstraject van wie de schuldhulpverlener denkt dat zij het niet zelfstandig gaan redden of bij wie het traject moeizaam verloopt, waardoor de kans op uitval groot is. Daarbij kan het gaan om schulden, problemen met papieren en administratie, werkloosheid en grote afstand tot de arbeidsmarkt, psychische en psychiatrische problematiek, gezondheidsproblematiek, verslaving, lage opleiding, taalachterstand en analfabetisme, relatieproblemen en problemen bij de opvoeding van de kinderen, eenzaamheid en een beperkt sociaal netwerk (Dam et al., 2014: 34).

### **Doel**

Het maatjesproject is opgezet om uitval van klanten binnen de schulddienstverlening te beperken. Het doel van het project is om de zelfredzaamheid van de klant te bevorderen, het contact met de hulpverlening te herstellen en financiële rust te creëren. VONK streeft naar een gelijkwaardig contact tussen het maatje en de klant. De maatjes gaan uit van de kracht van hun cliënten en van daaruit worden er oplossingen bedacht. De klanten houden gedurende het hele traject zelf de regie (Van Dam et al., 2014: 35-36).

### **Werkwijze**

De klanten worden door verschillende organisaties, zoals de Maatschappelijke Dienstverlening (MaDi's), bij VONK aangemeld. Vervolgens belt de vrijwilligerscoördinator van VONK de schuldenaar voor een telefonische check en om een afspraak te maken voor een intakegesprek. Daarna wordt de koppeling tussen de schuldenaar en het maatje gemaakt. De maatjes geven bij hun aanmelding bij VONK aan welke klanten ze bij voorkeur willen begeleiden: man of vrouw, jong of oud, wel of geen kinderen, wel of niet roken, welke buurt in Amsterdam et cetera. Ook de schuldenaren mogen voorkeuren aangeven voor een maatje. Van beide partijen worden de voorkeuren meegenomen in de koppeling (Van Dam et al., 2014: 36).



Klanten worden één jaar lang gekoppeld aan een maatje, dat hen coacht bij het aanleren van vaardigheden en het veranderen van hun gedrag. Het streven is om de begeleiding een jaar te laten duren, maar het kan soms langer of korter zijn. Bijvoorbeeld als blijkt dat er na het jaar nog twee maanden nodig zijn om de aanvraag voor de schuldsanering op orde te krijgen (Van Dam et al., 2014: 36-37). De maatjes en schuldenaren zien elkaar wekelijks gedurende twee tot vier uur. De begeleiding vindt in de meeste gevallen plaats thuis bij de schuldenaar. Soms gaan maatjes ook mee naar afspraken bij instanties, zoals de MaDi (Van Dam et al., 2014: 37).

Eens in de zoveel tijd, meestal na twee en zes maanden, belt de vrijwilligerscoördinator de schuldenaren op om te vragen hoe het contact met het maatje verloopt. Ook is er tussentijds contact met de schuldhulpverleners die de schuldenaren bij VONK hebben aangemeld. Binnen enkele weken na het afsluiten van de begeleiding vindt een eindevaluatie plaats. VONK zegt over het einde van het maatjescontact in de informatiefolder voor de klant: 'Na een jaar stopt het contact met uw maatje. De koppeling kan uiteraard ook eerder stoppen. Bijvoorbeeld omdat u sneller grip heeft op uw financiën en dus geen hulp meer nodig heeft. Meestal wordt de koppeling ook beëindigd op het moment dat de aanvraag voor schuldsanering de deur uit is via de gemeentelijke kredietbank of de WSNP. Een medewerker van VONK zal na afloop altijd nog een keer contact met u opnemen om te horen hoe u het maatjescontact heeft ervaren.' (Van Dam et al., 2014: 37).

### **Ondersteuning aan klanten**

De maatjes bieden klanten verschillende soorten ondersteuning. De ondersteuning is te verdelen in drie groepen: administratieve activiteiten, sociale activiteiten en emotionele ondersteuning:

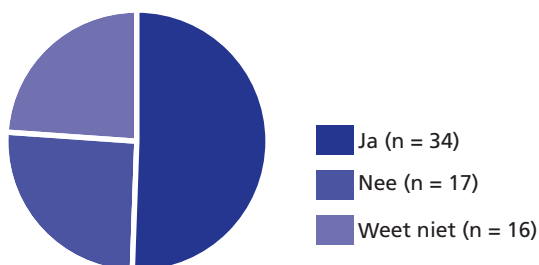
- > Alle maatjes bieden administratieve ondersteuning aan klanten. Ze helpen met bijvoorbeeld post sorteren, het maken van een schuldenoverzicht, het maken van een inkomsten- en uitgavenoverzicht, contact opnemen met instanties en het opstellen van een budgetplan.
- > Sommige maatjes ondernemen ook sociale activiteiten met hun klant, zoals een wandeling maken, koffiedrinken buiten de deur, begeleiden van klanten richting de Voedselbank en meegaan naar afspraken met hulpverleners.
- > Een deel van de maatjes geeft ook aan emotionele ondersteuning te bieden aan klanten. Voorbeelden hiervan zijn: coachen, moed inspreken, oplossingen zoeken, een luisterend oor bieden en reële verwachtingen scheppen.

Deze activiteiten sluiten ook aan bij bevindingen uit de 'Eindevaluatie pilot maatjes Schuldhulpverlening', waarin maatjes vertellen wat voor ondersteuning zij bieden aan klanten (2012: 12-13).

## Methodieken

Om de klanten op een goede manier te begeleiden zet ongeveer de helft van de maatjes een methodiek in. Uit de online enquête blijkt dat van degenen die een methodiek hanteren 33 van de 34 maatjes motiverende gespreksvoering inzetten. Daarnaast zetten 15 van de 34 maatjes de empowermentmethode in. Een deel van de maatjes zetten ook beide methodieken in.

**Figuur 1: Inzet Methodiek**



De maatjes worden getraind in elementen van onder andere motiverende gespreksvoering voordat zij beginnen met het begeleiden van schuldenaren. Vanuit VONK krijgen ze één zaterdag een training, waarin de sociale kaart waarin zij werken aan de orde komt, een inleiding in de schuldhulpverlening, en de manier waarop je je als maatje opstelt (dit oefenen de maatjes met een acteur). Deze training reikt aan als het gaat om coaching, motiverende gespreksvoering en andere gesprekstechnieken. Voordat zij beginnen met de begeleiding volgen de maatjes ook een basistraining bij de Vrijwilligersacademie. Deze duurt drie dagdelen en gaat voornamelijk in op coaching en maatjeswerk. Daarnaast krijgen zij maandelijks tot zes wekelijks intervisie, waarbij regelmatig aandacht wordt besteed aan de technieken van motiverende gespreksvoering en omgaan met weerstand (Van Dam, 2014: 38).

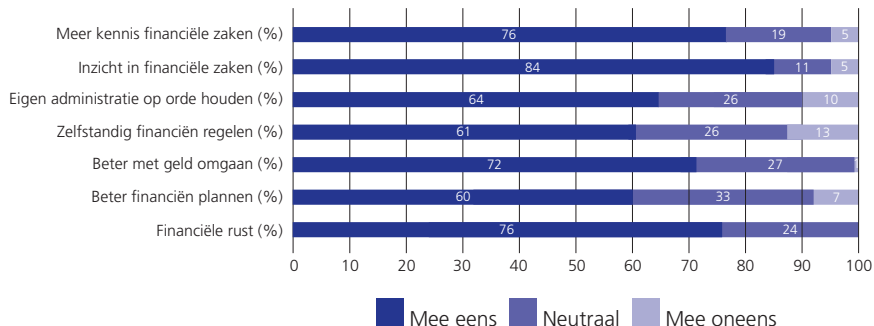
## 3.3 RESULTATEN

De volgende paragraaf gaat in op de resultaten van de online enquête, de telefonische interviews met de maatjes en de face-to-face interviews met de klanten.

Aan de hand van een aantal stellingen is gekeken hoe volgens de maatjes de klanten aan het einde van de begeleiding scoren op financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid. Om dit te meten zijn voor zowel financieel bewustzijn als financiële zelfredzaamheid drie stellingen geformuleerd die vragen naar componenten van bewustzijn en zelfredzaamheid. Als laatste is ook nog gevraagd of de maatjes bij de klanten zien dat ze meer financiële rust hebben. Hierna volgt eerst een overzichtstabel van alle scores op de stellingen.

**Figuur 2: Stellingen over financieel bewustzijn, financiële zelfredzaamheid en financiële rust**

### Stelling



#### 3.3.1 Financieel bewustzijn

*De klanten hebben aan het eind van de begeleiding meer kennis van financiële zaken.*

Uit de enquête bleek dat 47 van de 62 maatjes (76 procent) het eens waren met deze stelling. 12 maatjes (19 procent) waren het hier niet mee eens maar ook niet oneens en 3 (5 procent) waren het met de stelling oneens.

Een maatje gaf aan: *‘Meer financiële kennis is niet per se noodzakelijk. Het is vooral belangrijk dat klanten de juiste weg weten te vinden, naar het juiste loket en daar met hun papieren in geval van nood heen gaan.’* De klanten die zijn geïnterviewd geven allemaal aan dat ze meer kennis hebben van financiële zaken door de begeleiding van het maatje.

*De klanten hebben aan het einde van de begeleiding beter inzicht in hun eigen financiële situatie.*

Uit de enquête blijkt dat 51 van de 61 maatjes (84 procent) het eens is met deze stelling. 7 maatjes (11 procent) zijn het hier niet mee eens maar ook niet oneens, 3 (5 procent) maatjes zijn het met de stelling oneens.

Om klanten meer inzicht te geven in hun financiële situatie ondernemen de maatjes verschillende stappen. Een maatje gaf aan dat hij met klanten een budgetplan opstelt met daarbij een duidelijk overzicht van de inkomsten, uitgaven en schulden. De maatjes geven aan dat ze in de begeleiding met klanten veel spreken over het ontstaan van schulden. Hoe zijn de schulden ontstaan en wat is hierin de rol geweest van de klant?

Uit de interviews met de maatjes blijkt dat sommige klanten tijdens de begeleiding onder bewindvoering worden gesteld. Het is dan lastig in te schatten of de klanten meer inzicht hebben in hun eigen financiële situatie, omdat de bewindvoerder hun financiën beheert.

*De klanten kunnen aan het eind van de begeleiding hun eigen administratie op orde houden.*

Met deze stelling hebben 40 van de 62 maatjes (64 procent) met 'eens' geantwoord. 16 maatjes (26 procent) waren het met deze stelling niet eens maar ook niet oneens en 6 maatjes (10 procent) oneens.

Een maatje dat negen klanten heeft begeleid is het niet eens met deze stelling: 'Klanten kunnen hun administratie meestal na de begeleiding niet zelf bijhouden. Maar door het project weten ze dat ze er niet alleen voor staan. Ze kunnen naar de sociaal raadslieden toe of naar het Financieel Café. De klanten hebben wel het idee aan het einde dat de administratie hun eigen probleem is, maar dat ze het kunnen delen met anderen. Dit kunnen vrijwilligers en professionals zijn.'

Alle klanten die zijn geïnterviewd geven aan dat ze in staat zijn om hun eigen administratie op orde te houden. Een van de klanten vertelde tijdens het interview over zijn administratie: *'Ik was al best goed in het bijhouden van mijn administratie, alleen door allerlei dingen in mijn leven stapelden de brieven zich op. Mijn maatje heeft ervoor gezorgd dat ik nu weer elke week mijn administratie bij hou. Ze heeft heel goed geholpen om eerst mijn administratie op orde te brengen. Alle oude brieven hebben we weggegooid en alles is gesorteerd. Ik kan mijn administratie nu goed op orde houden.'*

### **3.3.2 Financiële zelfredzaamheid**

*De klanten zijn aan het eind van de begeleiding in staat om zelfstandig hun financiën te regelen.*

Op de stelling werd door 37 van de 61 maatjes (61 procent) geantwoord met 'eens', 16 maatjes (26 procent) waren niet eens maar ook niet oneens met de stelling en 8 maatjes (13 procent) waren het oneens met de stelling.

Een aantal maatjes gaf tijdens de interviews aan dat sommige klanten niet meer hun eigen financiën beheren en per week leefgeld krijgen. Daarom zijn zij aan het einde van de begeleiding niet in staat om zelfstandig hun financiën te regelen. De meeste klanten zijn volgens de maatjes echter wel in staat om hun financiën te regelen: *'Mijn klant betaalt alles netjes en heeft papieren op orde. Als er nieuwe brieven binnenkomen van deurwaarders, dan belt ze meteen op om betalingsregelingen te treffen. Alle papieren zijn netjes op orde, dus ze weet precies welke afspraken er zijn gemaakt.'*

*De klanten kunnen aan het eind van de begeleiding beter met geld omgaan.*

Uit de enquête blijkt dat 43 van de 60 maatjes (72 procent) het eens is met deze stelling. 21 maatjes (27 procent) waren het niet eens maar ook niet oneens en 1 maatje (1 procent) was het 'oneens'.

De maatjes geven aan dat het van verschillende factoren afhangt of klanten aan het einde van de begeleiding beter met hun geld omgaan. Als klanten bijvoorbeeld onder bewindvoering worden gesteld, krijgen zij dertig tot zestig euro leefgeld per week. Een maatje vertelde dat hij ondanks het lage bedrag dat de klant per week te besteden heeft vooruitgang ziet in hoe deze met geld omgaat: *'Een klant bij wie bewindvoering is gestart krijgt nu voor het eerst in zijn leven weekgeld. Dit is ongeveer dertig tot veertig euro per week, maar hiermee is hij redelijk succesvol. Met het eten dat hij van de Voedselbank krijgt redt hij het. De klant kijkt echt per week: dit wil ik deze week doen en zo ga ik het doen. Hij kijkt en maakt een planning met het geld en eten dat hij heeft. Deze klant gaat dus wel echt beter om met geld.'*

Sommige maatjes geven aan dat het lastig is in te schatten of klanten beter omgaan met geld, ook na afloop van de begeleiding. Als klanten jarenlang verslaafd zijn geweest of dat nog steeds zijn, is het volgens de maatjes mogelijk niet reëel om te verwachten dat ze beter met geld om kunnen gaan.

*De klanten kunnen aan het eind van de begeleiding beter hun financiën plannen.*

Uit de enquête bleek dat 36 van de 60 (60 procent) maatjes het eens waren met deze stelling. 20 maatjes (33 procent) waren het niet eens maar ook niet oneens en 4 maatjes (7 procent) waren het oneens.

Opvallend is dat bij deze stelling de minste maatjes antwoordden met 'eens'. Hiervoor is wel een aantal verklaringen gegeven in de interviews. Sommige klanten beheren niet hun eigen geld en leren daarom ook niet om hun eigen financiën te plannen. Soms maken ook externe factoren het lastig voor klanten om hun financiën te plannen. Een maatje vertelde: *'De klanten kunnen meestal alleen hun financiën op korte termijn plannen. Een planning maken voor de lange termijn lukt niet. Daarbij spelen soms externe factoren een rol. Boetes die verdubbelen in korte tijd. Wat is hiervan het nut? Klanten kunnen het toch al niet betalen. Of ze moeten een boete betalen boven op hun normale zorgverzekeringspremie. Maar de normale premie kunnen ze ook al niet betalen. Waarom wordt die premie van klanten dan verhoogd?'*

Twee maatjes gaven aan dat het lastig is voor klanten om hun financiën te plannen op de lange termijn; het plannen op korte termijn lukt meestal wel<sup>2</sup>. Een van de maatjes vertelde: *‘Klanten kunnen voornamelijk op de korte termijn plannen, met de lange termijn hebben ze moeite. Ze leven dag tot dag, of hooguit van maand tot maand. Ik zeg wel eens: als je zoveel spaart per maand, kun je over zoveel tijd naar Israël met vakantie. Als je wat geld overhoudt kun je sparen om later je dromen te realiseren.’*

### 3.3.3 Financiële rust

*De klanten hebben aan het eind van de begeleiding financiële rust.*

Van de maatjes waren 47 van de 62 (76 procent) het eens met deze stelling. 15 maatjes (24 procent) waren het niet eens maar ook niet oneens, geen van de maatjes was het oneens.

Uit de interviews blijkt dat de maatjes verschillend denken over de vraag of de klanten nu wel of geen financiële rust ervaren. Als klanten bijvoorbeeld onder bewindvoering zijn gesteld, zullen zij zeer waarschijnlijk financiële rust ervaren. *‘Ze kunnen dan bij wijze van spreken achterover gaan zitten,’* vertelde een van de maatjes. Maatjes geven ook aan dat als de administratie op orde is de klanten vaak ook financiële rust ervaren. Dat is ook het geval wanneer ze niet elke dag meer benaderd worden door schuldeisers. Die laten hen met rust als ze weten dat de klanten zijn aangemeld bij de schulddienstverlening. Een maatje vertelde: *‘Soms hebben de klanten niet meer financiële rust na de begeleiding. Dit heb ik meegemaakt bij twee klanten. De een heeft veel gedoe gehad met de schulddienstverlening en had daardoor geen vertrouwen. De ander had gewoon niet meer financiële rust.’* Een klant vertelde: *‘Ik heb nog geen financiële rust. Het is nog steeds hangen en wurgen. Ik moet over twee weken naar de rechter, ik hoop dat ik dan in een schuldregeling kom. Vanaf dan moeten we het gaan doen met vijftig tot zestig euro per week.’*

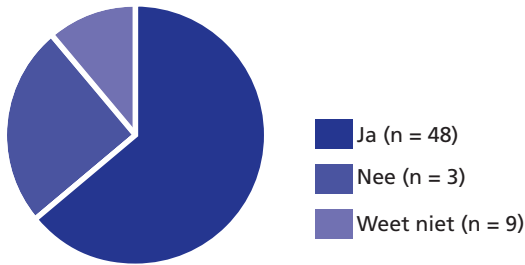
---

2 Deze bevindingen over klanten over hun korte termijn planning ten aanzien van financiën sluit goed aan bij de inzichten uit het boek van Mullainathan & Shafir (2013) ‘Schaarste. Hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen’, over de psychologie van schaarste.

### 3.4 MEERWAARDE PROJECT

#### 3.4.1 Effectiviteit van het project

**Figuur 3: Werkt het maatjesproject bij de klanten?**



Aan de maatjes is gevraagd of het maatjesproject werkt bij het type klanten dat zij begeleiden of hebben begeleid. Hierbij antwoordden 48 van de 60 maatjes bevestigend. Tijdens de interviews met de maatjes kwam een aantal belangrijke punten naar voren die bijdragen aan het 'werken' van het maatjesproject. Een goed contact tussen het maatje en de klant is van belang en er moet een klik zijn. Uit eerder onderzoek naar het maatjesproject bleek dat de volgende punten belangrijk zijn om het project te laten slagen: de klanten moeten gemotiveerd zijn om aan hun problemen te werken, ze moeten openheid geven over de stand van zaken, eerlijk zijn, ze moeten zich aan afspraken houden en de administratie (willen) laten zien aan het maatje (Van Dam et al., 2014: 43).

De klanten geven aan dat ze allemaal een goede 'klik' hebben met hun maatje en dat dat belangrijk is. Een klant zei daarover: *'Ik heb een goede klik met mijn maatje. Hij is lief, ik voel me goed bij hem en ik kan mijn hart luchten. We hebben allebei gewerkt aan die goede klik: hij gaf mij het gevoel dat ik hem kon vertrouwen, ik gaf hem het gevoel dat hij zich in mijn huis thuis mocht voelen.'*

De klanten geven ook aan dat ze allemaal goed contact hadden met hun maatje. Zowel de goede klik als het goede contact werden door de maatjes en de klanten genoemd als belangrijke factor in de werking van het project. Daarnaast geven de klanten ook aan het belangrijk te vinden dat het contact gezellig is. Vooral het feit dat er tijdens de contactmomenten niet alleen wordt gesproken over schulden maakt dat er een goede klik is en dat dat ook zo blijft. Wat volgens de klanten maakt dat het project werkt en zorgt voor de goede klik is de positieve houding van het maatje: hij/zij is niet veroordelend, straalt zelfvertrouwen uit, is een 'leuk mens', is consequent, complimenteaus, heeft een prettige lichaamstaal, is betrokken en gezellig.

### 3.4.2 Meerwaarde van het maatjesproject

De maatjes en klanten gaven tijdens de interviews verschillende redenen waarom het maatjesproject VONK meerwaarde heeft. Die meerwaarde is onder te verdelen in twee groepen: er is meerwaarde voor zowel de hulpverlening als de klant en meerwaarde specifiek voor de klanten.

#### *Meerwaarde voor hulpverlening en klanten*

Belangrijke meerwaarde van het project, zowel volgens de maatjes als de klanten, is dat eerstgenoemden dienen als een schakel met de hulpverlening. De klanten ervaren dat ze serieuzer worden genomen als het maatje bij afspraken met de professional aanwezig is of als maatjes de klanten ondersteunen in het contact met schuldeisers. De onderstaande punten werden verder benoemd:

##### *Benoemd door maatjes*

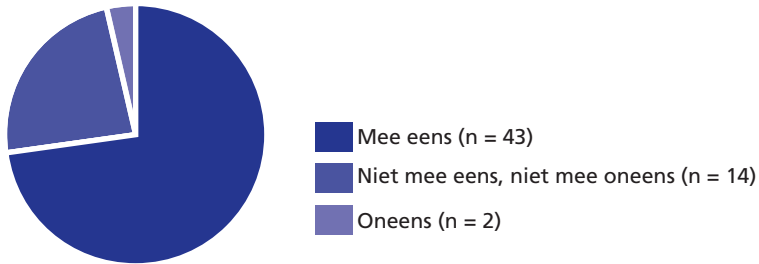
- > Persoonlijke aandacht: aandacht die vrijwilligers kunnen geven aan klanten, waar professionals geen tijd voor hebben.
- > Vertrouwen in hulpverlening herstellen.
- > Vrijwilligers hebben één jaar de tijd om samen met klanten te werken aan hun problemen. Professionals hebben deze tijd niet.
- > Schakel tussen professionals en klant.
- > Rol van crisismanager.
- > Het maatje heeft als 'vrijwilliger' een andere rol dan professionals.
- > Extra uitleg bieden over schulddienstverlening en hoe dingen werken (SDV'er heeft deze tijd niet).

##### *Benoemd door klanten*

- > Serieuzer genomen worden door hulpverlening en schuldeisers door begeleiding maatje.
- > Maatje is schakel tussen klant en hulpverlener en schuldeisers.
- > Vertrouwen krijgen in hulpverlening.



**Figuur 4: Herstel contacten hulpverlener**



De bovenstaande bevindingen sluiten aan bij de antwoorden van de maatjes uit de online enquête. Hieruit bleek dat 43 van de 59 maatjes het eens is met de stelling dat het maatjesproject bijdraagt aan het herstel van contacten met de hulpverlening van de klant. 14 maatjes was het hier niet mee eens maar ook niet mee oneens en 2 maatjes waren het met de stelling oneens.

### **Meerwaarde voor klanten**

Bij de meerwaarde van het VONK-maatjesproject specifiek voor de klanten zijn vier categorieën te onderscheiden. Deze door de maatjes benoemde punten komen ook terug in de interviews met de klanten, maar dan in andere bewoordingen. De eerste categorie betreft voornamelijk het emotionele en psychische welbevinden van de klant. Binnen het VONK-maatjesproject is er voor klanten ruimte om niet alleen over hun schulden te spreken, maar ook over andere problemen. Dit geeft veel emotionele steun waardoor ze bijvoorbeeld minder spanning en stress ervaren. De tweede categorie betreft de vaardigheden van de klant, voornamelijk administratieve. Bij de derde categorie gaat het om motiverende factoren. De klanten zien zich door het wekelijkse contact gemotiveerd om aan hun problemen te werken, bijvoorbeeld om nu wekelijks hun administratie bij te houden. De laatste categorie is gericht op de duurzaamheid van de ondersteuning. Het gaat niet om een snelle oplossing, maar de klant heeft tijd nodig om financiële vaardigheden te verwerven. Uit eerder onderzoek<sup>3</sup> blijkt bovendien dat het soms lang duurt voordat de klant de nieuw aangeleerde vaardigheden zelfstandig kan verrichten. In de tabel hierna volgt een overzicht van de meerwaarde van het VONK-maatjesproject benoemd door zowel de maatjes als de klanten.

3 Jungmann, N., R. van Geuns, J. Klaver, P. Wesdorp & J. van der Wolk (2012). Preventie: voorkomen is beter dan genezen. Op weg naar effectieve schuldhulp. Utrecht/Amsterdam: Hogeschool Utrecht/Hogeschool van Amsterdam.

## Overzichtstabel 2: Meerwaarde van het VONK-maatjesproject

BENOEMD DOOR MAATJES	BENOEMD DOOR KLANTEN
<p>Bijdrage leveren aan iemands welzijnsgevoel.</p> <p>Ondersteuning bieden bij andere problematiek, bijvoorbeeld psychische problemen.</p> <p>Luisterend oor bieden.</p> <p>Stress wegnemen.</p>	<p>Luisterend oor, problemen met iemand kunnen delen.</p> <p>Praten over 'van alles', niet alleen schulden.</p> <p>Maatje is een steunpunt.</p> <p>Zelfvertrouwen krijgen.</p> <p>Last van schouder afgevalven.</p> <p>Positieve kijk gekregen op leven.</p> <p>Kracht gekregen.</p> <p>Spanning en stress wegnemen.</p>
<p>Coaching bieden, zodat ze weer zelfstandig hun financiën kunnen beheren.</p> <p>Klanten uitzicht bieden op een mogelijk leven zonder schulden.</p>	<p>Hulp administratie op orde brengen.</p> <p>Extra controle op administratie en brieven door maatje.</p> <p>Eigen administratiesysteem opzetten met maatje.</p> <p>Goede structuur door maatjes in contactmomenten.</p> <p>Opdrachten meekrijgen van maatjes voor volgende contactmoment.</p> <p>In kaart brengen van inkomsten en uitgaven.</p> <p>Kennis van het maatje.</p>
<p>Bijdragen aan de motivatie van klanten.</p>	<p>Dingen bereiken in het leven.</p> <p>Duwtje in de rug.</p>
<p>Lange tijd om te werken aan zelfredzaamheid, hierin is ook plaats voor klanten voor terugval.</p>	<p>Ruimte voor terugval.</p>

Om te illustreren hoe bovenstaande bevindingen werken in het contact tussen maatje en klant, is in de tekstbox hierna een casus beschreven over de begeleiding door het maatje vanuit het perspectief van een klant.

---

## TEKSTBOX 1: CASUÏSTIEK KLANT

Klant bij VONK, vrouw, 45 jaar

*'Ik stond steeds vaker rood op mijn rekening en daardoor liep de rente op. Telkens betaalde ik een beetje af, maar dan liep de rente weer op. Het bleef maar doorgaan. Ik had ook een lening afgesloten bij Primeline. Op die lening zat een hele hoge rente. Ik kwam niet meer van de rekening af. Op een gegeven moment ben ik naar de MaDi gegaan. Via de MaDi ben ik doorverwezen naar VONK. Dit kwam omdat ik de post niet goed sorteerde. Ik was in de war met mijn post. Ook wilde ik de brieven niet meer openmaken door mijn schulden. Ik wist niet meer hoe ik het moest doen. Daarna kwam ik bij VONK terecht. Ik ben gebeld door een vrijwilligerscoördinator, daarna was er een gesprek bij mij thuis met het maatje en de vrijwilligerscoördinator. Het klikte meteen in het gesprek met het maatje ik heb toen meteen 'ja' gezegd.*

*Het maatje komt een keer per twee weken bij mij thuis. In het begin was dit vaker toen mijn schulden nog niet goed geregeld waren. Hij komt ongeveer een uur of soms langer. We hebben nu niet zoveel meer te doen, omdat het meeste geregeld is. Als hij komt, dan praten we veel en we sorteren de post. We praten niet alleen over schulden. Hij vraagt hoe het met mij gaat, hij vraagt of ik de dingen heb geregeld die we hadden afgesproken. Hij leest met mijn brieven mee die ik ontvang en soms belt hij naar de maatschappelijk werker als ik dat niet kan. Mijn maatje is ook twee keer mee geweest naar de MaDi. Door hem nemen de schuldeisers mij serieuzer.*

*Hij heeft mij het meeste geholpen met achter mensen aan zitten en praten. Ik heb een goede klik met mijn maatje. Hij is lief, ik voel me goed bij hem en ik kan mijn hart luchten. We hebben allebei gewerkt aan die goede klik: hij gaf mij het gevoel dat ik hem kon vertrouwen, ik gaf hem het gevoel dat hij zich in mijn huis thuis mocht voelen. Hij heeft ervoor gezorgd dat ik weer een positieve kijk heb op het leven. Hij is zelf erg positief en dat heeft mij kracht gegeven. We kunnen met elkaar lachen en maken grapjes. Mijn maatje is niet te streng en hij pakt dingen op een lieve manier aan.'*

---

## 3.5 CONCLUSIE

De maatjes en de klanten waren blijkens de interviews zeer positief over het maatjesproject VONK. Beide groepen gaven aan dat het project erg belangrijk is en veel betekent. Het lijkt veel bij te dragen aan het financieel bewustzijn van de klanten. Zowel uit de online vragenlijst als uit de interviews met de maatjes en klanten blijkt dat door het project de klanten leren om hun administratie op orde te houden. Door de begeleiding krijgen zij meer overzicht over hun financiën, bijvoorbeeld omdat ze leren om hun inkomsten en uitgaven bij te houden. Het project lijkt voor een deel van de klanten ook bij te dragen aan de financiële zelfredzaamheid. Een deel van de klanten kan aan het einde van de begeleiding

beter met geld omgaan en is in staat zelfstandig hun financiën te beheren.

Uit de interviews met de maatjes bleek dat financiële zelfredzaamheid voor een deel van de klanten mogelijk lastig is te realiseren. Dat komt ten eerste doordat een deel van de klanten onder bewindvoering komt te staan, waardoor zij niet meer hun eigen financiën beheren.

Ten tweede doordat de doelgroep van VONK veelal te maken heeft met redelijk zware problematiek en multiproblematiek, zoals verslaving en psychiatrische aandoeningen. Uit de interviews blijkt dat ook voor deze groep klanten het project van grote waarde is. Zij leren de juiste weg naar de hulpverlening te vinden. Als ze in de toekomst nieuwe problemen krijgen weten ze nu waar ze terecht kunnen met hun vragen en problemen. Zo kunnen ze met financiële vragen terecht bij het Financieel Café of bij de sociaal raadslieden. Op deze manier draagt het project dus ook voor deze groep bij aan hun zelfredzaamheid.

### 3.6 LITERATUURLIJST

Geuns, R. van, L. Desain & R. van Dam (2014). *Wie doet wat? Een onderzoek naar de rolverdeling tussen schuldenaren, hun netwerk, vrijwilligers en professionals binnen de schulddienstverlening*. Amsterdam: Hogeschool van Amsterdam.

Vlieger, N. & D. van Leeuwen (2012). *Eindevaluatie pilot maatjes schuldhulpverlening*. Amsterdam: VONK/De Regenboog Groep.

# 4. SPEERPUNT FINANCIËLE EDUCATIE

## CASH MONEY BUDGET

### 4.1 INLEIDING

Binnen het speerpunt Financiële educatie is Cash Money Budget (CMB) nader onderzocht. Voor dit deelonderzoek luidde de centrale vraag:

*‘Wat is de impact van het project ten aanzien van financiële zelfredzaamheid en financieel bewustzijn van de deelnemers?’*

Om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden zijn de volgende drie deelvragen geformuleerd:

- > Hoe is het traject vormgegeven en op welke wijze wordt er gewerkt aan het bevorderen van de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn?
- > Draagt het project bij aan dat er meer aandacht is voor het onderwerp financiën binnen de deelnemende scholen?
- > Wat is de opbrengst van het project voor de deelnemende jongeren?

Om tot het beantwoorden van de vragen te komen zijn verschillende onderzoeksmethoden ingezet. Het onderzoek startte met een groepsinterview met twee projectleiders/ gastdocenten en een medewerker van CMB. Ook is er een interview gehouden met de *peereducator*. Daarna zijn vragenlijsten afgenomen onder leerlingen, zowel vooraf als na afloop van de lessen. Tot slot zijn telefonische interviews gehouden met docenten en face-to-face interviews met leerlingen. De in deze rapportage beschreven data zijn alleen afkomstig van klassen van het voortgezet onderwijs. Er is ook een voor- en nameting gedaan bij vier klassen in het speciaal onderwijs. De leerlingen die de voor- en nameting hebben ingevuld waren echter te gering in aantal om deze uitkomsten mee te kunnen nemen in de rapportage. Een uitgebreide beschrijving van de onderzoeksmethoden is opgenomen in de bijlage. Parallel aan dit onderzoek is, ook vanuit het lectoraat Armoede en Participatie van de HvA, onderzoek gedaan naar de opzet en inhoud van de lessen van CMB voor het maken van een methodiekbeschrijving. Voor het beschrijven van de opzet van de lessen is soms input van dat onderzoek verwerkt in deze rapportage.

De tweede paragraaf geeft weer hoe project Cash Money Budget is vormgegeven (deelvraag 1 en deelvraag 2). In paragraaf 3, de resultaten, wordt ingegaan op de effecten van de lessen van CMB op de leerlingen, onder andere op het gebied van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid, en de aandacht op scholen voor het onderwerp financiën (deelvraag 2 en 3). In paragraaf 4 volgt de conclusie van het onderzoek met daarbij de beantwoording van de centrale onderzoeksvraag.

In deze rapportage worden de docenten van CMB die de lessen op de scholen verzorgen 'gastdocenten' genoemd. De reguliere docenten van de klassen worden 'docenten' genoemd.

## 4.2 HET PROJECT: CASH MONEY BUDGET

### ***Doelgroep en doelstelling***

Cash Money Budget is een initiatief dat in 2008 is opgezet door MaDi Amsterdam ZuidOost en Diemen. Het project richt zich op jongeren in het voorgezet (speciaal) onderwijs. In drie gastlessen van ongeveer een uur krijgen jongeren informatie over diverse zaken rondom hun inkomsten en uitgaven en de consequenties van schulden maken op jonge leeftijd. In 2013 is op zeven scholen in Amsterdam voorlichting gegeven aan in totaal 33 groepen. Het doel van het project op de korte termijn is om jongeren bewuster te leren omgaan met geld. Daarnaast heeft het project een tweeledig langetermijndoel: ten eerste om problematische schulden onder jongeren in de toekomst te voorkomen en ten tweede om de participatie van de jongeren in de maatschappij te bevorderen<sup>4</sup>. Het project leert jongeren, door middel van de peer-education- methodiek, bewust om te gaan met geld. Het is opgezet als een preventieproject gericht op het voorkomen van problemen bij jongeren rondom financiën op de lange termijn.

### ***Werkwijze***

#### **Opbouw van de lessen**

In drie gastlessen op scholen, meestal in een periode van drie weken, krijgen de jongeren informatie over diverse zaken rondom inkomsten en uitgaven. De titel van de voorlichtingslessen is 'Zeker van je buit, zeker van je toekomst'. In elke les staat een ander onderwerp centraal. De lessen zijn interactief en worden informeel gegeven. Door middel van hedendaagse voorbeelden, een positieve benadering en eigen ervaringen van de gastdocenten worden de leerlingen aangesproken. Er is voor de leerlingen veel ruimte om te reageren en vragen te stellen.

De gastdocenten gaven aan in het interview dat de onderwerpen die aan bod komen op het voortgezet en speciaal onderwijs hetzelfde zijn, maar de manier waarop de uitleg wordt gegeven verschilt.

#### **Les 1: 'Zeker van je buit'**

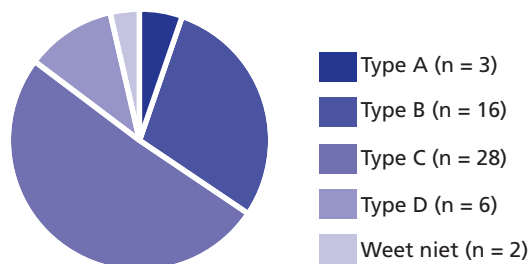
De eerste les staat in het teken van inkomsten en uitgaven. De jongeren worden bewust gemaakt van het belang van een goed georganiseerde administratie en verschillende soorten inkomsten en uitgaven worden behandeld.

---

4 Binnen dit onderzoek is gekeken wat het effect is van het project Cash Money Budget op jongeren bewuster om leren gaan met geld (korte termijn doel). De effecten van de lange termijn doelen niet onderzocht.

Aan de hand van de Geldtypetest van het Nibud krijgen de leerlingen inzicht in hun eigen uitgavenpatroon. Naar aanleiding van hun antwoorden op vragen over hun omgang met geld worden ze ingedeeld bij een bepaald geldtype. Type A is 'Je smijt het liefste met geld over de balk', type B 'Je bent een beetje rommelig met geld', type C 'Je bent een rekenmeester' en type D 'Je bent net een spaarvarken'. Uit de vragenlijst die onder de leerlingen<sup>5</sup> (n = 55) van het voortgezet onderwijs is gehouden bleek dat 51 procent (n = 28) type C had gescoord, 29 procent type B (n = 16), 11 procent type D (n = 6) en 5 procent type A (n = 3).

**Figuur 1. Geldtypetest**



Daarnaast debatteren de leerlingen met elkaar, aan de hand van één stelling. Onder meer de volgende stellingen worden gebruikt tijdens het debat: 'Ik hoef nu nog niet aan geld te denken, dat komt later wel' en 'Alleen armen hebben schulden, rijken niet'. Tot slot bekijken de leerlingen een filmpje over zakkgeld, krijgen ze uitleg over inkomsten en uitgaven en vullen ze een kasboek in.

### *Les 2: 'Omgaan met je buit'*

In de tweede les staat het ontstaan van schulden centraal. De leerlingen worden bewust gemaakt van het proces dat daartoe leidt. Eerst krijgen ze uitleg over het verschil tussen een deurwaarder en een incassobureau. Daarna bekijken ze een filmpje over kopen op afbetaling en hierover krijgen ze klassikaal uitleg. Ze berekenen ook met elkaar de rente van een lening. Tot slot komt een peereducator zijn persoonlijke verhaal, over de manier waarop hij/zij in de schulden is gekomen, vertellen. Daarna is er voor de leerlingen de gelegenheid om vragen te stellen.

### *Les 3: 'Aan de slag'*

De derde les staat in het teken van werken. Er komen verschillende vragen aan bod: 'Wat mag wel en niet als je werkt? Wat zijn je rechten en plichten?' De leerlingen krijgen ook uitleg

5 De leerlingen die de vragenlijst hebben in gevuld zaten in de tweede klas van HAVO/VWO en waren tussen de twaalf en vijftien jaar. Een uitgebreide databeschrijving vindt u bij de beschrijving bij de resultaten.

over de Belastingdienst, over verdiensten, loonstroken en jaarpogaven. De gastdocenten vertellen over verschillende manieren van betalen en veilig internetbankieren en waarschuwen voor de gevolgen van internetfraude. Tot slot krijgen de leerlingen uitleg over de essentie van sparen en bedenken ze met elkaar op welke manieren zij kunnen sparen.

Na de laatste les krijgen de leerlingen de PowerPoint-sheets mee van alle drie de lessen en een mapje met onder andere tips om schulden te voorkomen, een begrippenlijst, een voorbeeld van een kasboek en handige websites.

### Werving van de scholen

CMB benadert scholen om te vragen of ze gastlessen mogen verzorgen. Soms wordt CMB ook door scholen zelf benaderd, maar dit gebeurt niet vaak. Er wordt eerst een algemene mail gestuurd en als er geen reactie komt gaan de projectleiders de scholen bellen. Als de school interesse heeft, volgt er een kennismakingsgesprek waarin wordt toegelicht wat de opbouw van de lessen is.

### Methodiek

Het project CMB maakt gebruik van de peereducation-methodiek. De peereducators zijn jongeren die uit ervaring weten wat het is om schulden te hebben en hoe lastig het is om met geld om te gaan. De peereducators zijn gemiddeld tussen de 18 en 27 jaar oud. Voordat ze beginnen krijgen ze een training (Jaarverslag Cash Money Budget, 2013: 4).

Er is gekozen voor de peereducation-methodiek omdat jongeren zich kunnen identificeren met de peereducator, die immers tot ongeveer dezelfde leeftijdsgroep hoort. De leerlingen zouden zich vrijer voelen om in gesprek te gaan over geld. De peereducator zorgt ook voor een 'shockeffect' bij de leerlingen: die zien hoe een leeftijdsgenoot in de schulden is gekomen.

Een van de geïnterviewde docenten vond het leeftijdsverschil tussen de peereducator en de leerlingen soms toch redelijk groot. Zo was een van de peereducators 21 jaar en de leerlingen in de eerste of tweede klas van HAVO/WVO waren tussen de twaalf en vijftien jaar.

## 4.3 RESULTATEN

Dit hoofdstuk gaat in op de resultaten van de face-to-face interviews met de projectleiders, de peereducator en de leerlingen, de telefonische interviews met de docenten en de voor- en nameting bij de leerlingen. Het beschrijft de opbrengst van de lessen eerst op het niveau van de school en gaat daarna in op de opbrengst van de lessen op individueel niveau. Daarnaast wordt ingegaan op de meerwaarde van het project. De laatste paragraaf beschrijft een aantal aanbevelingen voor het project CMB.



#### 4.3.1 Evaluatie door de docenten

Omdat sommige leerlingen van huis uit weinig financiële educatie krijgen, vinden de docenten het belangrijk dat er gastlessen over geld worden gegeven. De docenten geven aan dat tijdens de weken dat de gastlessen worden gegeven er vaak vragen komen van leerlingen over de besproken onderwerpen. Na afloop van de gastlessen is er echter niet per se meer aandacht voor het onderwerp financiën blijkt uit de interviews met de docenten.

#### 4.3.2 Evaluatie door de leerlingen

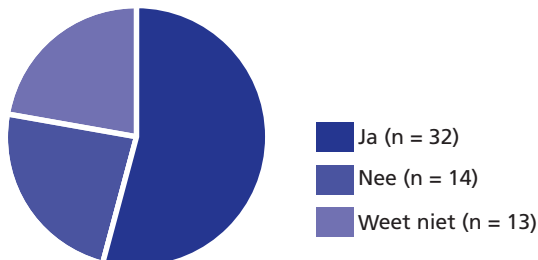
In dit hoofdstuk worden onder andere de resultaten weergegeven van de voor- en nameting die op twee scholen is uitgezet bij vier tweede klassen HAVO/VWO. In totaal waren er 60 leesbaar ingevuld bij zowel voor- als nameting. Een aantal vragenlijsten is niet meegenomen omdat de leerlingen alleen een voor- of een nameting hadden ingevuld of als zij een les hadden gemist. De vragenlijst is ingevuld door 36 jongens (60 procent) en 24 meisjes (40 procent). De gemiddelde leeftijd van de leerlingen was 13,25 jaar. Een verdere data- en methodiekbeschrijving is te vinden in de bijlage.

In dit deel wordt besproken wat de leerlingen hebben geleerd van de lessen en wat volgens hem het belangrijkste daarvan is. Daarna worden de stellingen die aan bod kwamen in de voor- en nameting besproken.

Om een beeld te krijgen van wat de leerlingen hebben geleerd van de lessen is hun gevraagd of zij zelf vinden dat ze er iets van hebben opgestoken. Het betreft dus een subjectieve meting. Eerst is gevraagd of ze in het algemeen vinden dat zij door de lessen beter met geld kunnen omgaan, vervolgens is per onderdeel gevraagd of dat iets heeft opgeleverd en wat zij daarvan hebben geleerd. Bij leren kan het gaan om nieuwe kennis, vaardigheden, maar ook bewustwording en houding. Uit de antwoorden is niet te concluderen hoe duurzaam de nieuwe inzichten zijn.

#### *Beter omgaan met geld*

**Figuur 2. Denk je dat de lessen je beter helpen om te gaan met geld? (n = 59)**



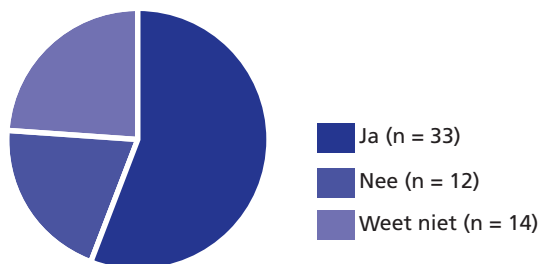
Aan de leerlingen is gevraagd, na de laatste les, of zij denken dat de lessen helpen om beter met geld om te gaan. Ruim de helft (32 van de 59 leerlingen) van de leerlingen heeft hierop met ja geantwoord, bijna een kwart (14 leerlingen) met nee en 22 procent (13 leerlingen) van de leerlingen met 'weet niet'.

Een leerling vertelde tijdens het telefonische interview dat hij zelf niet beter met geld omgaat door de lessen, want dat kon hij al goed. Maar hij gaf het volgende aan: *'Veel kinderen [klasgenoten] geven te veel geld uit. We weten nu dat we op moeten passen met geld uitgeven. De kinderen gaan nu niet meer elke dag naar het pleintje om drie zakken chips te kopen. Ze gaan beter met hun geld om'.*

### **Geleerd van de lessen**

Aan de leerlingen is gevraagd of ze iets hebben geleerd tijdens de lessen. Uit de vragenlijst bleek dat 33 van de 59 (55 procent) leerlingen iets hebben geleerd, 12 leerlingen (20 procent) geven aan niets te hebben geleerd en 14 leerlingen (23 procent) geven 'weet niet' aan.

**Figuur 3. Is er iets dat je hebt geleerd tijdens de lessen? (n = 50)**



Opvallend is bij bovenstaande twee vragen dat 32 leerlingen gelijk antwoorden op de vraag of ze iets hebben geleerd en of ze beter met geld omgaan. 8 leerlingen hebben wel iets geleerd, maar gaan niet beter met geld om. 4 leerlingen hebben niets geleerd, maar gaan wel beter met geld om. 7 leerlingen zeggen dat ze door de lessen beter omgaan met geld, maar weten niet of ze wat hebben geleerd. 1 leerling zegt dat de lessen niet helpen om beter om te gaan met geld en weet niet of hij/zij wat heeft geleerd.

Aan de 33 leerlingen die aangeven dat ze iets hebben geleerd van de lessen is gevraagd wat daarvan het belangrijkste is. Deze vraag is door 30 leerlingen beantwoord van wie sommigen in hun antwoord meerdere punten hebben aangegeven. De antwoorden zijn onder te verdelen in vijf onderwerpen die niet allemaal even vaak worden genoemd: schulden (n = 22), geld (n = 8), pinnen en creditcard (n = 5), online betalen (n = 2)

en abonnementen (n = 1). Bij het onderwerp schulden zijn er drie subcategorieën te onderscheiden. Bij de eerste subcategorie gaat het voornamelijk om normatieve antwoorden (n = 12), zoals 'Beter niet in de schulden raken', 'Dat je je rekeningen snel moet betalen' en 'Geen schulden hebben'. De tweede subcategorie gaat over de gevolgen van schulden (n = 5). De leerlingen geven bijvoorbeeld aan dat ze hebben geleerd wat er kan gebeuren als je rekeningen niet betaalt en wat een deurwaarder doet. De derde subcategorie gaat over in de schulden komen (n = 5). De hebben naar eigen zeggen geleerd dat het maken van schulden klein begint maar snel uit de hand loopt.

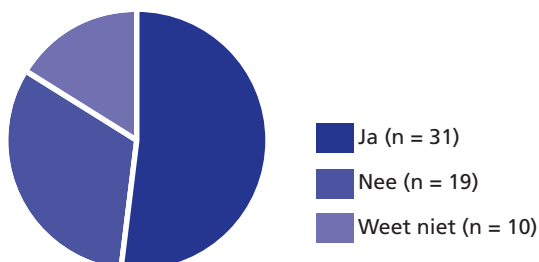
Bij het onderwerp geld zijn ook twee subcategorieën te onderscheiden, namelijk lenen (n = 4) en omgaan met geld (n = 4). De leerlingen hebben onder andere geleerd dat geld lenen geld kost (rente) en dat ze moeten sparen.

Bij de overige drie onderwerpen (pinnen en creditcard, online betalen en abonnementen) geven de leerlingen aan dat ze onder andere hebben geleerd hoe ze veilig moeten internetbankieren, wat de nadelen van pinnen zijn en hoe sluw hackers kunnen zijn. Een van de leerlingen vertelde tijdens de telefonische interviews: *'Ik heb geleerd om ervoor te zorgen dat ik niet snel in de schulden kom. Ik spaar ook, dus dat gebeurt niet snel [in de schulden komen]. Dus stel, er gebeurt wat, dan weet ik wat ik moet doen. Ik zou er wel even hulp bij vragen. Dat mijn ouders even kunnen helpen met wat geld en dat ik het later terugbetaal.'* Een andere leerling: *'Sowieso: ga goed om met je geld. Geld lenen kost geld. Als ik enorme geldproblemen krijg, dan moet ik daar anderen niet van de schuld gaan geven, zoals bijvoorbeeld mijn zus.'*

### Peereducator

Aan de leerlingen is gevraagd of ze iets hebben geleerd van het persoonlijke verhaal van de peereducator. Hierop heeft ruim de helft (31 van de 60) met ja geantwoord, bijna een derde (19) met nee en 16 procent (10) met 'weet niet'.

**Figuur 4. Heb je iets geleerd van het persoonlijke verhaal? (n = 60)**



Aan 31 leerlingen die zeiden iets hebben geleerd van het verhaal van de peereducator is gevraagd wat daarvan het belangrijkste is. Sommige leerlingen hebben in hun antwoord meerdere punten aangegeven. De antwoorden zijn onder te verdelen in drie onderwerpen: betalen (n = 8), schulden (n = 26) en sociale steun (n = 4). De leerlingen geven aan dat ze van het verhaal hebben geleerd om op tijd hun rekeningen te betalen en dat als ze rekeningen ontvangen ze hier meteen iets mee moeten doen. Ten aanzien van het onderwerp schulden geven ze onder andere aan dat het belangrijk is om geen schulden te hebben, dat ze hun rekeningen op tijd moeten betalen, dat het makkelijk is om in de schulden tegeraken, dat schulden snel kunnen ontstaan en wat de gevolgen daarvan zijn. Daarnaast geven de jongeren aan dat ze niet in de schulden willen komen en dat het niet goed is om schulden te hebben. Ook vinden ze het niet goed om problemen door schulden met drank en drugs het hoofd te bieden. Ze hebben ook van het verhaal geleerd dat steun belangrijk is, door bijvoorbeeld met familie te praten over schulden en om hulp te vragen.

Een van de leerlingen vertelde tijdens telefonische interviews over de peereducator: *'De lessen waren heel interessant en het verhaal van de peereducator was heel bijzonder. Ik ken niet zoveel mensen die in de schulden zitten. Het was wel een beetje heftig om te horen. Dat hij zelfmoord wilde plegen was wel heel heftig. Ik wist niet echt wat er gebeurt als je schulden hebt. Die meneer legde ook heel goed uit hoe dat gaat. Eerst gebeurt er dit en dan dat, daar schrok ik wel even van. Ik vond het goed om te weten. Ik zou niet op het punt willen komen dat er spullen worden meegenomen uit mijn huis. Dat zou ik niet willen.'*

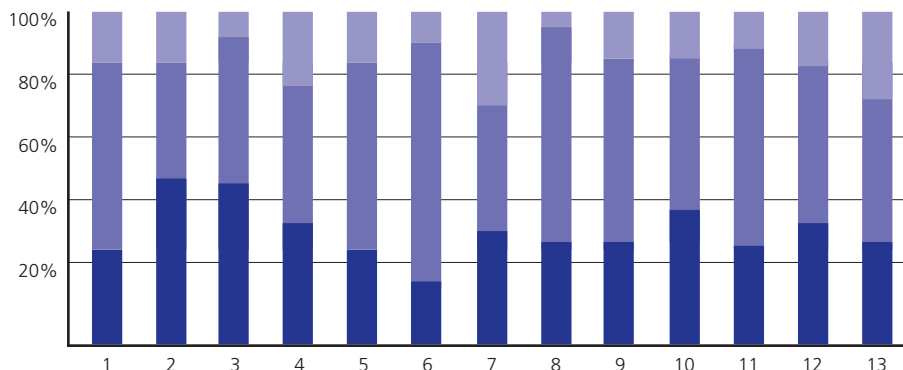
Een andere leerling: *'De peereducator kwam langs. Dat was heel schokkend. Het verhaal was heel erg, want zijn vader deed niets. Zijn moeder zat met alle brieven opgescheept, terwijl hij woonde bij zijn vader. Ik heb geleerd dat je zo snel mogelijk moet betalen, anders moet je extra rente betalen. Stel niets uit en hou geld vrij voor betalingen die je niet ziet aankomen. Sparen is belangrijk.'*

### **Stellingen**

Voorafgaand aan de lessen van CMB zijn er dertien stellingen aan de leerlingen voorgelegd. De leerlingen (n = 60) hebben zichzelf gescoord op deze stellingen aan de hand van een vijfpuntschaal. Na afloop van de drie lessen zijn dezelfde stellingen nogmaals aan hen voorgelegd. Vervolgens is gekeken of ze vooruitgang hebben geboekt na drie gastlessen. De onderstaande grafiek laat zien hoeveel leerlingen beter hebben gescoord (vooruitgang), hoeveel leerlingen hetzelfde hebben gescoord (gelijk) en hoeveel leerlingen slechter hebben gescoord na drie lessen (achteruitgang). De uitkomsten laten tegenstrijdige effecten zien. Voor veel stellingen geldt dat de meeste leerlingen zichzelf dezelfde score hebben gegeven als voor aan de lessen. Bij elke stelling zien we echter zowel leerlingen die zichzelf beter als leerlingen die zichzelf slechter hebben gescoord. Op een enkele stelling (stelling 2) is een

duidelijk positief effect te zien. maar er is ook een aantal stellingen waarop het aandeel leerlingen dat zich lager scoort groter is (stelling 7 en 13). Aan de hand van deze meting kan niet worden gezegd wat het effect is van de lessen op de leerlingen. Er is beweging te zien in de manier waarop de leerlingen scoren en dat komt waarschijnlijk door de lessen, maar de richting van de beweging is moeilijk te interpreteren.

**Figuur 5. Stellingen over omgaan met geld**



	VOORUIT	GELIJK	ACHTERUIT
1. Ik heb overzicht over mijn inkomsten (%)	23,7%	59,3%	16,9%
2. Ik heb overzicht over mijn uitgaven (%)	45,8%	37,3%	16,9%
3. Ik vind het belangrijk om een goede administratie bij te houden (%)	43,3%	46,7%	10,0%
4. Ik kan goed met geld omgaan (%)	32,2%	42,4%	25,4%
5. Ik weet op welke manier schulden ontstaan (%)	23,3%	58,3%	18,3%
6. Ik vind het belangrijk om geen schulden te hebben (%)	15,3%	74,6%	10,2%
7. Ik vind het belangrijk om mijn rekeningen op tijd te betalen (%)	27,1%	40,7%	32,2%
8. Ik weet wat mijn rechten en plichten zijn als werknemer (%)	25,9%	67,2%	6,9%
9. Ik vind het belangrijk om te sparen (%)	25,0%	50,0%	25,0%
10. Ik vind het makkelijk om te sparen (%)	37,9%	37,9%	24,1%
11. Ik weet hoe ik veilig moet internetbankieren (%)	24,5%	60,4%	15,1%
12. Ik spreek met mijn klasgenoten over omgaan met geld (%)	28,8%	54,2%	16,9%
13. Ik spreek met mijn omgeving over omgaan met geld (%)	25,9%	39,7%	34,5%

Een aantal verklaringen kan mogelijk de achteruitgang van de leerlingen duiden. Een eerste verklaring voor de achteruitgang van sommige leerlingen kan zijn dat ze door de lessen zich meer bewust worden van geld en het idee krijgen dat ze mogelijk nog niet heel veel weten over dit thema. Bijvoorbeeld: voorafgaand aan de lessen hadden ze het idee dat ze goed met geld om konden gaan, maar door drie weken bewust met het onderwerp bezig te zijn krijgen ze daar een beter inzicht in. Mogelijk geven ze zichzelf daarom na de lessen een

lagere score: eerst zijn ze onbewust onbekwaam door de lessen worden ze mogelijk bewust onbekwaam. Een tweede verklaring is dat mogelijk niet bij elke gastdocent van CMB alle onderwerpen die op het programma staan ook (of even uitgebreid) aan bod komen. De stellingen gaan over alle onderwerpen die op het programma staan, maar deze zijn dus mogelijk niet altijd van toepassing voor de leerlingen, of sommige onderwerpen zijn slechts kort behandeld. Een derde verklaring is dat stelling zes lastig is om te interpreteren voor de leerlingen, omdat daarin een dubbele ontkenning zit.

#### 4.4 MEERWAARDE VAN HET PROJECT

In deze paragraaf worden elementen van het project CMB beschreven waarvan de geïnterviewden aangeven dat die meerwaarde hebben. Deze elementen zijn onder meer naar voren gekomen in de interviews met de leerlingen, de docenten, de peereducator en de gastdocenten/projectleiders.

De opbrengst van het project CMB is dat de leerlingen leren bewust om te gaan met geld en hoe schulden ontstaan. Omdat sommigen thuis weinig financiële educatie krijgen, kan het project voor hen extra waardevol zijn. Ze zien wat de consequenties van schulden kunnen zijn en worden zich meer bewust van hun eigen acties. Een docent vertelde daarover: *'De leerlingen worden zich meer bewust van geldzaken. Het komt op een goed moment in hun ontwikkeling. Op die leeftijd zijn ze heel impulsief. Ze kopen telefoons en andere spullen. Nu leren ze waartoe ze in staat zijn op die leeftijd en wat de consequenties kunnen zijn. Voor sommige leerlingen is het de eerste keer dat ze dit soort informatie krijgen. Anderen die die informatie wel al eerder hebben gehad leren nu: waar ben ik mee bezig? Ze worden zich meer bewust van hun acties. Daardoor staan ze steviger in hun schoenen en sociaal beter voorbereid.'*

In de interviews kwam naar voren dat de peereducator als belangrijke meerwaarde wordt gezien. Omdat deze zelf schulden heeft gehad kan hij/zij het verhaal goed overbrengen op de leerlingen, die zich daardoor realiseren dat ook zij schulden kunnen krijgen. Dit shockeffect bleek ook uit een van de antwoorden die een leerling gaf: *'Hoe groot [hoog] schulden kunnen oplopen [heb ik geleerd] en hoe naar je dat kan vinden om in de schulden te zitten. Als je dat van een persoon hoort met ervaring, dan komt het een stuk heftiger aan dan in een verhaal.'* Het is belangrijk dat de peereducator niet veel ouder is dan de leerlingen, zodat zij zich goed met hem/haar kunnen identificeren.

De docenten gaven in de telefonische interviews aan dat de gastdocenten van CMB goed lesgeven. Ze weten de informatie helder over te brengen op de leerlingen en vragen door. Omdat de gastdocenten van CMB jong zijn kunnen ze goed aansluiten bij de leefwereld van

de leerlingen en onderwerpen bespreken die voor hen relevant zijn. Twee docenten gaven aan dat de derde les, die in het teken staat van werk, mogelijk niet altijd geheel aansluit bij de beleving van de kinderen. Leerlingen in de eerste en tweede klas van het voortgezet onderwijs hebben immers meestal nog geen baan.

De leerlingen stellen tijdens de lessen vaak veel vragen. De twee docenten vertelden dat ze in bijvoorbeeld mentorlessen de gastlessen nog nabespreken. De docenten en gastdocenten merkten aan de vragen die leerlingen stellen dat de lessen effect hebben. Leerlingen blijken veel na te denken over wat er wordt verteld in de lessen en over het verhaal van de peereducator.

## 4.5 AANBEVELINGEN

Naar aanleiding van de telefonische interviews met de docenten is een aantal aanbevelingen naar voren gekomen voor het project CMB. De volgende aanbevelingen werden gegeven:

- > Het zou goed zijn als de ouders van de leerlingen meer worden betrokken bij de lessen van CMB, bijvoorbeeld door een flyer. Zo worden de ouders er in ieder geval van op de hoogte gesteld dat hun kinderen over dit onderwerp een aantal gastlessen krijgen. Het zou ook goed zijn als kinderen met hun ouders meer over financiën praat.
- > Mogelijk kan in het lesprogramma worden verwerkt wat voorafgaat aan schulden en hoe die ontstaan: hoe moet je omgaan met de verleidingen van de consumptiemaatschappij? Hoe ga je om met geld lenen aan en van vriendjes (bedreigingen als je het niet meer terug kan betalen etc.)? Wat verwachten kinderen dat ze van hun ouders leren over financiën?
- > De peereducator zou in zijn verhaal iets meer kunnen ingaan op de emotionele kant van het hebben van schulden meer aandacht kunnen besteden aan de manier waarop hij of zij in de schulden is geraakt. Wat betekende dit voor hem/haar? Daarnaast is het erg belangrijk dat er na het verhaal van de peereducator voldoende tijd is voor vragen, omdat het verhaal soms heftige reacties kan oproepen bij de leerlingen. De docenten merkten dat het verhaal van de peereducator niet altijd helemaal duidelijk was.
- > De docenten gaven aan dat de laatste les over het onderwerp werken mogelijk niet altijd goed aansluit bij leerlingen in de eerste en tweede klas van het voortgezet onderwijs, die meestal nog niet werken. Mogelijk kan een andere invulling worden gegeven aan de laatste les.
- > Fragmenten uit programma's als bijvoorbeeld Dubbeltje op z'n kant kunnen in de lessen worden verwerkt teneinde zoveel mogelijk aansluiting te creëren met de leerlingen en om te laten zien wat voor gevolgen schulden kunnen hebben.
- > Het verhaal van de peereducator kan mogelijk gekoppeld worden aan de theorie rondom schulden. Door een connectie te maken tussen theorie en praktijk blijft mogelijk

het verhaal (nog) beter bij de leerlingen hangen en worden ze zich meer bewust van de gevolgen van schulden.

- > De gastdocenten en docenten kunnen de lessen samen nabespreken om te kijken of het lesmateriaal nog steeds up-to-date is en goed is afgestemd op de leerlingen.
- > Voor de docenten kunnen mogelijk de onderwerpen en vragen op een A4'tje worden beschreven die zij met de leerlingen kunnen nabespreken in de klas.
- > De docenten zouden het prettig vinden als ze voorafgaand aan de lessen iets meer inzicht hebben in de onderwerpen die aan bod komen tijdens de drie lessen.
- > De logistiek rondom lessen kan soms beter: het is voor de docenten belangrijk dat de gastdocenten iets voor het begin van de les aanwezig zijn en de volle lestijd benutten.

## 4.6 CONCLUSIE

De leerlingen worden door de gastlessen van CMB meer financieel bewust doordat ze inzicht krijgen in de manier waarop ze omgaan met geld. Dat inzicht wordt bevorderd door het invullen van de Geldtypetest invullen en het bespreken van inkomsten en uitgaven. In de lessen wordt voornamelijk kennis overgedragend die mogelijk bijdraagt aan de financiële zelfredzaamheid van de leerlingen in de toekomst. Bovendien worden de jongeren zich meer bewust van bepaalde gevaren rondom financiën en dit draagt mogelijk op lange termijn ook bij aan de financiële zelfredzaamheid. Dit onderzoek was echter niet gericht op de langetermijneffecten, waardoor niet is vast te stellen wat het duurzame effect van het project is.

Aan verandering van gedrag van de leerlingen wordt in de lessen niet gewerkt. Ze worden wel geïnformeerd over de instanties waar zij terecht kunnen met financiële vragen en/of problemen. Ook wordt benadrukt dat zij de ouders kunnen aanspreken over vragen met betrekking tot geld. De docenten benadrukken dat financiële zelfredzaamheid meestal nog niet van toepassing is, omdat de leerlingen aan wie de gastlessen worden gegeven veelal tussen de twaalf en vijftien jaar zijn.

Het project CMB heeft veel positieve punten die bijdragen aan het financieel bewustzijn van de leerlingen, maar het project zou nog verder ontwikkeld kunnen worden en meer effect hebben door een nog betere afstemming op de leerlingen.

## 4.7 GERAADPLEEGDE BRONNEN

MaDi Amsterdam Zuidoost en Diemen (2013) *Jaarverslag 2013 Cash Money Budget*. Amsterdam: MaDi Amsterdam Zuidoost en Diemen.

MaDi Amsterdam Zuidoost en Diemen (2014) *Voorlichtingsles. 'Zeker van je buit, zeker van je toekomst'*. Amsterdam: MaDi Amsterdam Zuidoost en Diemen.



# 5. SPEERPUNT VROUWEN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID

## FINANCIËLE GEDRAGSTRAINING REGEL 'T

### 5.1 INLEIDING

Binnen het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid is de financiële gedragstraining Regel 't nader onderzocht. De onderzoeksvraag die in dit deelonderzoek centraal stond luidde als volgt:

*Wat is de impact van het project ten aanzien van financiële zelfredzaamheid en financieel zelfbewustzijn van de deelnemers?*

Om deze onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden hebben we de volgende deelvragen geformuleerd:

- > Hoe is het traject vormgegeven en op welke wijze wordt er gewerkt aan het bevorderen van de financiële zelfredzaamheid en het financieel bewustzijn?
- > Om welke redenen geven de deelnemers zich op voor de training? (welke behoeftes/problemen spelen er?)
- > Wat is de opbrengst van de training voor de deelnemende vrouwen?

De onderzoeksmethoden die zijn gebruikt om inzicht te krijgen in deze vragen bestonden uit een dubbelinterview met de projectuitvoerders van Regel 't, een secundaire analyse van de verslagen van intakegesprekken, een digitale vragenlijst en tot slot enkele telefonische interviews met deelnemers. Een uitgebreide beschrijving van de onderzoeksmethoden is terug te vinden in de bijlage.

In paragraaf 2 wordt beschreven hoe de training Regel 't is vormgegeven en hoe er aan de doelstellingen wordt gewerkt (deelvraag 1). Vervolgens worden in paragraaf 3 de resultaten van dit deelonderzoek besproken. In deze paragraaf wordt ingegaan op de redenen waarom deelnemers zich opgeven voor de training Regel 't (deelvraag 2) en op de opbrengst van de training voor de deelnemende vrouwen (deelvraag 3). Vervolgens worden de werkzame elementen van Regel 't besproken. Tot slot wordt in paragraaf 4, de conclusie, een antwoord gegeven op de centrale onderzoeksvraag.

### 5.2 HET PROJECT: REGEL 'T

Regel 't is een financiële gedragstraining voor vrouwen, ter vergroting van hun financiële zelfredzaamheid. Het financiële zelfvertrouwen van de deelnemers wordt versterkt en

er worden concrete oplossingen aangereikt om financiële problemen aan te pakken. De training wordt sinds 2011 gedurende één dag gegeven door een financial lifeplanner en een gedragscoach aan groepen van maximaal 12 deelnemers. Voorafgaand aan de training krijgen de deelnemers een telefonische intake van een uur en een huiswerkopdracht. De modules die in de training aan bod komen zijn gericht op kennisoverdracht, het verkrijgen van inzicht en het veranderen van gedrag.

Er bestaan twee varianten van de training Regel 't: Regel 't | Jouw Financiën en Regel 't | Jouw Pensioen. In dit hoofdstuk verwijst de term Regel 't naar de variant Regel 't | Jouw Financiën.

### **Doelgroep**

Regel 't is ontstaan vanuit het idee om een training voor gescheiden vrouwen te ontwikkelen, om hun te leren hoe ze zich als alleenstaande financieel kunnen redden. De training is eind 2012 opengesteld voor alle vrouwen omdat er steeds meer vragen kwamen van niet-gescheiden vrouwen. Regel 't wil (preventief) vrouwen steunen die kwetsbaar zijn, met of zonder partner.

Hoewel alle vrouwen zich in principe kunnen opgeven voor de training, moeten de deelnemers wel in staat zijn om naar zichzelf te kunnen kijken (introspectief vermogen hebben) en ze moeten aan zichzelf kunnen werken. Regel 't is immers een korte training, daarna moeten de deelnemers het zelf doen. Ze moeten bovendien Nederlands kunnen lezen en schrijven. De meeste vrouwen die zich opgeven zijn tussen de 35 en 50 jaar oud en hun denkniveau is MBO+. De meerderheid van de deelnemers heeft een HBO- of WO- opleiding. Men zou verwachten dat deze hoogopgeleide vrouwen het goed voor elkaar hebben en zichzelf behoorlijk kunnen redden, maar dat is volgens de trainsters anno 2014 vaak nog (steeds) niet het geval.

### **Doelstelling**

De trainsters streven ernaar om de deelnemers van Regel 't financieel zelfredzaam te maken, wat inhoudt dat zij voldoende kennis hebben van financiën en daarbij ook actief gedrag vertonen, dus gedurende het jaar op bepaalde momenten bezig zijn met de financiële administratie en een systeem hebben en onderhouden. In de financiële planning wordt gesproken over *life events*: kinderen krijgen, studeren, verhuizen, werken, samenwonen of trouwen, scheiden/uit elkaar gaan, pensioen, overlijden. Onder financiële zelfredzaamheid verstaan de trainsters ook bij elk life event vrouwen nadenken over de financiële consequenties van die verandering. Financiële zelfredzaamheid betekent volgens hen niet dat je geen hulp mag inschakelen, als je maar wel weet wat je vraagt en het niet zomaar door een ander laat doen zonder te weten waar het over gaat.

De training Regel 't beoogt de financiële zelfredzaamheid van vrouwen te vergroten door:

- > het overbrengen van financiële kennis;
- > inzicht te geven in het eigen gedrag;
- > tools te bieden om dat gedrag te veranderen.

## **Inhoud en werkwijze**

### **Intakegesprek**

In het intakegesprek wordt naar achtergrondgegevens gevraagd, om de situatie van de deelnemster in kaart te brengen (leeftijd, opleiding, burgerlijke staat, kinderen, werk, inkomsten, schulden, woning). Daarnaast worden er vragen gesteld om een persoonlijke doelstelling voor de training te formuleren (reden deelname, financiële vragen, behoefte op financieel gebied, behoefte op het gebied van eigen handelen en gedrag). Soms ontstaat er tijdens het gesprek al een klein consult. Als een bepaald onderwerp niet echt aan bod komt in de training, gaan de trainsters er tijdens het intakegesprek wat meer op in.

Het intakegesprek is bedoeld om doelgericht de training te kunnen volgen. Aan de hand van de vragen wordt naar een persoonlijk doel toe gewerkt. Daarnaast is het intakegesprek ook bedoeld om bewustzijn te creëren bij de deelnemers, door ze bijvoorbeeld stil te laten staan bij inkomsten en uitgaven. Het gaat de trainsters niet zozeer om de cijfers, ze zijn vooral geïnteresseerd in de vraag of de deelnemers het zelf weten. Tijdens het gesprek geven ze vaak al enkele concrete tips, over websites of boeken die ze kunnen raadplegen. Tot slot is het intakegesprek ook bedoeld om nader kennis te maken. De trainsters proberen er via de telefoon achter te komen met wat voor soort vrouw ze te maken hebben en de deelnemster op haar gemak te stellen. Een veilig gevoel is volgens de trainsters essentieel, omdat vrouwen zich vaak schamen voor hun gebrek aan kennis en het eng vinden om naar de training te komen.

### **Huiswerkopdracht**

De huiswerkopdracht bestaat uit vier stappen, die terugkomen tijdens de trainingsdag. Stap 1 is het ordenen van financiële gegevens. De deelnemers beginnen met het sorteren en opruimen van hun financiële administratie en moeten hun totale vermogenspositie in beeld brengen. Stap 2 is het berekenen van het besteedbaar inkomen. De deelnemers brengen hun inkomsten en uitgaven in beeld. Daarna volgen er twee opdrachten: een over geldherinneringen en een over geldovertuigingen. Stap 3 is vervolgens het vergroten van het besteedbaar inkomen. Hierbij krijgen de deelnemers de opdracht om te controleren of ze alle toeslagen ontvangen waar ze recht op hebben en of de juiste heffingskortingen zijn vermeld op hun belastingaanslag. Tot slot is stap 4 het starten van een financieel plan. De deelnemers moeten nu bekijken hoeveel pensioen en AOW ze hebben opgebouwd en welke verzekeringen ze hebben afgesloten.

De huiswerkopdracht is net als het intakegesprek bedoeld om het proces van bewustwording te starten. Het in kaart brengen van het inkomsten- en uitgavenpatroon en de huidige vermogenspositie is gericht op het vergroten van het financieel bewustzijn. Alle punten worden hiervoor nagelopen, zoals schulden, bezittingen, hypotheek, verzekeringen en leningen. Ook het onderwerp pensioenopbouw, waar veel vrouwen nog niet mee bezig zijn, wordt expliciet behandeld in de huiswerkopdracht. De opdrachten geldherinneringen en geldovertuigingen richten zich op bewustwording van financiële opvattingen en gedrag. Voorts is de huiswerkopdracht ook bedoeld om financiële kennis over te brengen. Bij elke opdracht wordt verwezen naar websites waar de deelnemers meer informatie kunnen vinden.

### Training

De trainingsdag bestaat uit dezelfde vier stappen als de huiswerkopdracht, alleen zijn stap 1 en 2 iets anders geformuleerd: papieren ordenen, inkomsten en uitgaven, besteedbaar inkomen vergroten en een financieel plan opstellen. De ingezette methodieken zijn *financial life*-planning en gedragstraining. De modules beginnen steeds met een financiële kenniscomponent en daarna volgt een gedragscomponent.

De financial lifeplanner begint de eerste fase van de training met uitleg over de financiële administratie, omdat de kans op schulden/financiële problemen groter is als de administratie niet op orde is. De trainsters laten de deelnemers vervolgens kennismaken met verschillende systemen om de financiële administratie bij te houden waarvan zij er één moeten kiezen die ze minimaal twee maanden gaan uitproberen. Het is volgens de trainsters essentieel dat vrouwen zo'n systeem hebben, zodat ze de post niet wegstoppen. Op die manier moet de financiële administratie behapbaar, klein en leuk blijven.

Het doel van de tweede stap, inkomsten en uitgaven in beeld brengen, is de deelnemers bewust te maken van hun uitgavengedrag. Voor de een betekent dit dat zij rood staat en elke maand geld tekortkomt, een ander komt niet aan sparen toe. Veel vrouwen denken dat dit wordt veroorzaakt door factoren die ze niet kunnen beïnvloeden, dus worden de (met name impulsieve) uitgaven onder de loep genomen, wat soms confronterend kan zijn. De trainsters hebben geen oordeel over de uitgaven van de vrouwen, maar laten zien dat ze keuzes moeten maken. Het is aan de deelnemers zelf welke keuzes dat zijn.

Bij stap 2 komt het onderwerp 'financiële overtuigingen en belemmeringen' aan bod. Aan de hand van een spel met kaartjes waarop belemmeringen staan gaan de deelnemers na wat hen er tot nu toe van heeft weerhouden om aan de slag te gaan met hun financiën. Vervolgens geven ze elkaar tips met betrekking tot wat ze aan die belemmeringen

kunnen doen. Het idee achter dit spel is dat inzicht in eigen gedrag al de helft van gedragsverandering is.

Bij stap 3 staat de vraag 'kun je meer/weer gaan werken?' centraal. In deze module krijgen de deelnemers kennis over loopbaanbegeleiding aan de hand van praktijkvoorbeelden. Daarnaast komt ook financiële kennis op het gebied van toeslagen en heffingskortingen aan bod. De deelnemers gaan na wat hun rechten op dit gebied zijn, en zo kan kan kennisvergroting een concrete financiële besparing opleveren.

Bij stap 4 wordt stilgestaan bij de financiële risico's die iedereen loopt, zoals arbeidsongeschiktheid, je baan verliezen of heel oud worden. De deelnemers krijgen advies over hoe ze met zulke situaties om kunnen gaan, bijvoorbeeld wat ze op dat gebied kunnen uitzoeken en wie ze kunnen inschakelen voor hulp. Ook het onderwerp sparen en beleggen komt hier aan bod. Tot slot wordt de training afgesloten met een timemanagementmodule: 'ga het doen'. Hierin krijgen de deelnemers tips over hoe ze structureel tijd kunnen inplannen voor hun financiële administratie.

Nadat de financial lifeplanner kennis heeft overgedragen en het belang van de onderwerpen heeft benoemd, wordt elke module door de gedragstrainer afgesloten met het formuleren van subdoelen. Dit zijn kleine taakjes die de deelnemers thuis kunnen oppakken, bijvoorbeeld een systeem opzetten of een ordner kopen (stap 1); een maand lang pinuitgaven bijhouden (stap 2); of zorgtoeslag aanvragen (stap 3). Deze subdoelen worden aan het eind van de training gegroepeerd tot een hoofddoel dat de deelnemers een halfjaar later willen bereiken. De lijst met subdoelen vormt hierbij een leidraad, zodat de deelnemers voor het komende halfjaar weten welke taakjes ze kunnen uitvoeren. In de tussentijd komen er weer nieuwe taken bij, maar omdat de training zo breed is kunnen de deelnemers zelfstandig verder met de vervolgstappen.

In de training worden zowel passieve als actieve werkvormen gebruikt. Daarnaast is er ook afwisseling in de groepssamenstelling: sommige delen worden plenair gegeven en andere in groepjes. De training is interactief, er is veel ruimte voor vragen en de trainsters vragen de deelnemers ook om tips te delen.

## 5.3 RESULTATEN

### 5.3.1 Om welke redenen geven de deelnemers zich op voor de training?

Om de redenen waarom deelnemers zich opgeven voor de training in kaart te brengen zijn alle intakegesprekken van deelnemers uit 2013 geanalyseerd. Alle 91 deelnemers gaven meerdere redenen op. Er zijn er vijf die eruitspringen:

- > behoefte aan kennis;
- > behoefte aan inzicht in en overzicht op de financiën (leidt tot grip en/of rust);
- > behoefte aan een plan van aanpak (handvatten, systeem);
- > behoefte aan een duwtje in de rug (kop niet meer in het zand steken);
- > behoefte aan inzicht in eigen gedrag (zelfinzicht).

Behoeftte aan kennis staat bovenaan en is daarmee de meest genoemde reden om deel te nemen aan de training. Binnen de groep vrouwen voor wie kennisverwerving een reden was om deel te nemen is gekeken naar het soort kennis waar behoefte aan was. Verreweg het meest werd ‘kennis over allerlei financiële zaken’ genoemd. Daarna komen ‘pensioen’, ‘financiën regelen na een scheiding’, ‘verzekeringen’, ‘hypotheek’ en ‘vaste lasten’.

Uit de intakegesprekken blijkt dat life events voor een aantal deelnemers een belangrijke reden vormden om deel te nemen aan de training. ‘Scheiding’ werd het meest genoemd, en daarna ‘werkloos geworden’ en ‘zelfstandig ondernemer geworden’.

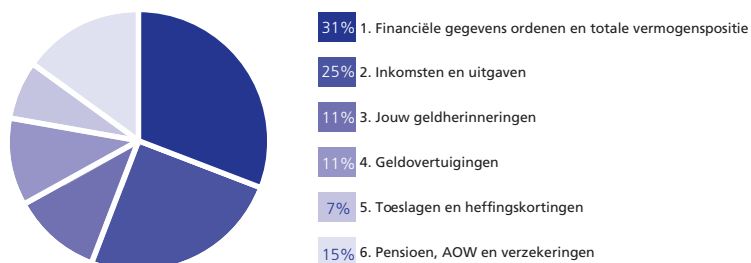
### 5.3.2 Wat is de opbrengst van de training voor de deelnemende vrouwen?

De training Regel ‘t beoogt vrouwen financieel zelfredzaam te maken door kennis over te brengen, inzicht te geven in het eigen gedrag en handvatten voor gedragsverandering aan te bieden. De huiswerkopdracht, het intakegesprek en de trainingsdag moeten dit tezamen realiseren. Aan de hand van de uitkomsten van de vragenlijst zal per onderdeel de opbrengst voor de deelnemers worden besproken. Hierbij moet worden opgemerkt dat het om beschrijvende resultaten gaat. Het was helaas niet mogelijk om de uitkomsten van de vragen statistisch te analyseren, omdat het aantal deelnemers dat de vragenlijst helemaal heeft ingevuld (24) daarvoor te klein is.

#### Huiswerk

In de vragenlijst is aan de deelnemers gevraagd welke huiswerkopdrachten zij het meest nuttig vonden. In totaal hebben 28 deelnemers deze vraag beantwoord, hun antwoorden zijn weergegeven in figuur 1.

**Figuur 1. Welke van alle huiswerkopdrachten vond je het meest nuttig? (N=28)**



Opdracht 1 (financiële gegevens ordenen en totale vermogenspositie in beeld brengen) en 2 (inkomsten en uitgaven in beeld brengen) worden door de deelnemers van de vragenlijst als het meest nuttig beschouwd. Zij lichtten dit toe door te vermelden dat deze opdrachten inzicht gaven; hen bewuster hebben gemaakt; de meeste informatie gaven; het beste aansloten bij hun doel; rust gaven.

In de vragenlijst is tevens gevraagd welke huiswerkopdrachten de deelnemers het minst nuttig vonden. Bij deze vraag werden opdracht 3 (geldherinneringen) en 4 (geldovertuigingen) het meest genoemd, met respectievelijk 24 en 22 procent. De toelichting die hiervoor werd gegeven was dat de opdrachten geen nieuw inzicht gaven of te vergezocht waren. Overigens vonden niet alle deelnemers van de vragenlijst opdracht 3 en 4 onnuttig, sommigen vonden die juist het nuttigst.

Tot slot zijn in de vragenlijst drie stellingen voorgelegd aan de deelnemers, om de opbrengst van de huiswerkopdrachten in kaart te brengen.

Van de 28 vrouwen was 64 procent het eens met de stelling dat het maken van de huiswerkopdracht(en) voor meer financiële kennis had gezorgd. De overige deelnemers waren het hier niet mee eens maar ook niet oneens. Behalve om kennis over te brengen zijn de huiswerkopdrachten ook bedoeld om overzicht te creëren. Van de 28 vrouwen gaf 93 procent aan dat het maken van de huiswerkopdrachten voor meer overzicht in hun financiële situatie heeft gezorgd. De overige 7 procent reageerde neutraal op deze stelling.

Tot slot waren alle 28 vrouwen het eens met de stelling dat de huiswerkopdrachten een goede voorbereiding op de training vormden.

### **Intakegesprek**

In de vragenlijst is aan de deelnemers gevraagd hoe nuttig zij het intakegesprek vonden. 27 van de 28 deelnemers antwoordden dat zij het intakegesprek nuttig vonden, slechts één deelnemer vond het gesprek niet nuttig, maar ook niet onnuttig. De deelnemers gaven de volgende redenen:

- > Goed om vooraf na te denken over wat je uit de training wilt halen;
- > Goed om de wederzijdse verwachtingen in kaart te brengen;
- > Ik kreeg meteen al meer inzicht en overzicht in mijn financiële situatie;
- > Ik kreeg meteen al enkele concrete adviezen;
- > Het zorgt ervoor dat de trainers tijdens de training kunnen inspelen op onze behoeftes;
- > Ik werd op mijn gemak gesteld/de drempel om te komen werd weggenomen.

Vervolgens zijn in de vragenlijst drie stellingen voorgelegd aan de deelnemers, om de opbrengst van het intakegesprek in kaart te brengen. Alle 28 vrouwen waren het eens met de stelling dat zij zich tijdens het intakegesprek voldoende op hun gemak voelden om over hun financiële situatie te praten. Eén deelnemer zei hierover: *'Je praat gericht over financiën zonder een oordeel en dat werkt verhelderend.'*

Net als de huiswerkopdracht is het intakegesprek bedoeld om het proces van bewustwording bij de deelnemers op gang te brengen. Van de 28 deelnemers gaf 61 procent aan dat het intakegesprek hen meer bewust heeft gemaakt van hun eigen financiële situatie. De overige vrouwen reageerden neutraal op deze stelling. Eén van de deelnemers zei hierover: *'Ik kreeg zowel inzicht in wat de cursus mij zou bieden en hoe ik mij moest voorbereiden, als enig inzicht in mijn financiële situatie.'*

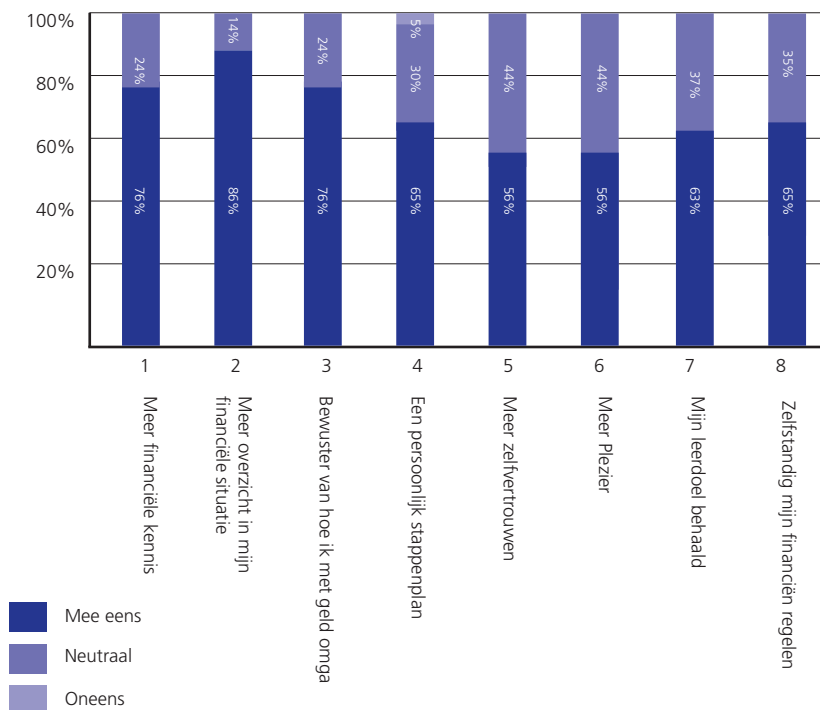
Tot slot is het intakegesprek bedoeld om doelgericht de training te gaan volgen. Alle 28 deelnemers gaven in de vragenlijst aan dat het hun gelukt is om tijdens het intakegesprek hun doelstelling voor de training te formuleren. Een van hen verwoordde dit als volgt: *'Je gedachten worden alvast in gang gezet over de inhoudelijke training. Je kunt daardoor scherper denken over wat je uit de training wilt halen.'*

### **De training**

In de vragenlijst zijn acht stellingen voorgelegd aan de deelnemers, om de opbrengsten van de training Regel 't in kaart te brengen. Naar aanleiding van de resultaten van de vragenlijst zijn drie telefonische interviews afgenomen met deelnemers, om een toelichting te geven op de stellingen. Figuur 2 geeft een overzicht van de resultaten op de acht stellingen.



**Figuur 2. Overzicht van de opbrengst van de training Regel 't (n =24)**



*1. Door de training heb ik meer kennis van financiële zaken.*

18 van de 24 vrouwen (75 procent) gaven aan door de training meer kennis te hebben van financiële zaken. Uit de interviews komt naar voren dat het begrip kennis op verschillende manieren kan worden ingevuld. Zo levert de training kennis over concrete onderwerpen op, bijvoorbeeld over pensioenopbouw, maar ook kennis over omgaan met financiën, zoals een systematische manier om de financiën bij te houden. Uit de interviews blijkt dat de kennisoverdracht na de training nog een vervolg kan hebben. Zo zijn enkele deelnemers naar aanleiding van de training veel boeken over financiën gaan lezen. Een van hen zei dat het nu ook makkelijker is om kennis te zoeken,

*‘Ik ben best intelligent en ik heb gestudeerd, maar van geld had ik nooit zo’n verstand. Nu wel, en wat ik niet weet ga ik ergens halen. Ik kan dingen op internet uitzoeken, ik kan met familie erover praten en ik kan instanties of experts bellen.’*

*2. De training heeft mij meer overzicht gegeven in mijn eigen financiële situatie.*

21 van de 24 vrouwen (88 procent) gaven aan het eens te zijn met deze stelling. Uit de

interviews blijkt dat de deelnemers door de training overzicht hebben gekregen in hun uitgaven en vaste lasten. Daarnaast is hun een map met een systeem aangeboden, waardoor ze nog steeds het overzicht kunnen bewaren. Een van hen zei hierover: *'Alles wat op het gebied van financiën op mij afkomt kan ik beter een plaats geven.'*

Uit de interviews blijkt dat kennis over hoe andere vrouwen ervoor staan ook voor meer overzicht in de eigen financiële situatie kan zorgen, omdat het de mogelijkheid biedt om de eigen situatie in perspectief te zien. Tot slot creëert overzicht in de eigen financiën de mogelijkheid voor deelnemers om te kunnen nadenken over de lange termijn.

### *3. De training heeft mij bewust gemaakt van hoe ik met geld omga.*

18 van de 24 vrouwen (75 procent) was het hiermee eens. De geïnterviewde deelnemers gaven met name aan dat zij zich bewust zijn geworden van hun uitgaven en vaste lasten. Tijdens de training wordt ook stilgestaan bij geldherinneringen en -overtuigingen die onbewust het gedrag kunnen beïnvloeden. Deze onderdelen speelden bij de geïnterviewde deelnemers een minder belangrijke rol.

### *4. Aan het eind van de training had ik een stappenplan waar ik in de praktijk mee aan de slag kon gaan.*

Van de 28 deelnemers gaven 16 vrouwen (67 procent) aan na de training een stappenplan te hebben waar men in de praktijk mee aan de slag kon gaan. Eén deelnemer (4 procent) was het oneens met deze stelling. Uit de interviews komen ook wisselende ervaringen naar voren. Zo gaf één deelnemer in haar interview aan dat zij heel actief aan de slag is gegaan met het stappenplan en dat zij er nu nog steeds gebruik van maakt als een soort groeidocument.

*'Toen ik thuiskwam na de training heb ik alle aantekeningen verwerkt. Ik ben de hele training langsgegaan en het huiswerk en het intakegesprek: wat haal ik eruit, waar moet ik aandacht aan besteden? Toen heb ik het stappenplan erbij gepakt: wat ga ik eerst uitzoeken, wat daarna? Ik heb er een Worddocument van gemaakt en daar kijk ik nog steeds naar. Eén keer in de zoveel tijd kijk ik: waar zit ik nu?'*

Een andere deelnemer gaf echter aan dat zij na afloop niets met haar stappenplan gedaan heeft.

*'Ik had wel een stappenplan, maar ik heb ik niets mee gedaan. Zo gaat het altijd na een training of coaching, dat komt door het loslaten. Als niemand je bij de hand pakt komt er niets van. Het is net als in de sportschool: als je aan de slag gaat met een personal trainer ben je heel enthousiast, maar als je het daarna zelf moet doen ga je na een tijdje nooit meer naar de sportschool.'*

### *5. De training heeft mij meer zelfvertrouwen gegeven voor het regelen van mijn financiën.*

De antwoorden op deze stelling zijn iets minder overtuigend dan die op de voorgaande stellingen. Van de 24 vrouwen gaven 14 (58 procent) aan dat zij door de training meer zelfvertrouwen hebben gekregen voor het regelen van hun financiën. Uit de interviews kwamen ook verschillende reacties naar voren. Deelnemers die door de training meer zelfvertrouwen hebben gekregen gaven daarvoor de volgende redenen:

*‘Dat komt door het lotgenotencontact, ik weet nu hoe andere vrouwen ervoor staan. En doordat ik nu weet waar ik kennis kan halen.’*

*‘Hoe ik er toen voor stond en hoe ik er nu voor sta is een wereld van verschil. Voor de training had ik geen grond om op te staan, het overviel me allemaal. Ik had totaal geen grip op mijn financiën. Nu regel ik het helemaal, ik weet precies hoe ik het moet doen. Er zijn weinig mensen die mij nu nog iets nieuws zouden kunnen zeggen op dat gebied. Het is nu juist andersom, ik zou andere mensen tips kunnen geven.’*

Een neutrale reactie op deze stelling werd als volgt toegelicht:

*‘Ik denk dat je zelfvertrouwen meer uit praktijkervaring moet komen. Na de training heb ik succeservaringen opgedaan en daar krijg ik zelfvertrouwen van.’*

### *6. De training heeft mij meer plezier gegeven in het regelen van mijn financiën.*

Het aantal deelnemers dat het eens was met deze stelling is gelijk aan het aantal deelnemers dat aangaf meer zelfvertrouwen te hebben gekregen voor het regelen van hun financiën (14 vrouwen). De geïnterviewde deelnemers noemden verschillende redenen. Zo gaf een van hen aan dat het makkelijker gaat als je er vaker mee bezig bent en dat je door er periodiek mee bezig te zijn er niet als een berg tegenop ziet. Een andere deelnemer gaf in haar interview aan dat kennis van hoe je het moet aanpakken niet alleen leidt tot meer zelfvertrouwen, maar ook tot meer plezier. Zij zoekt nu ook met meer plezier dingen uit. De derde deelnemer heeft door de training plezier gekregen in het regelen van haar financiën, vanwege de rust: *‘Het geeft zo’n fijn gevoel om ermee bezig te zijn, omdat het gevoel van controle rustgevend is. Grip op de situatie is heel plezierig.’*

### *7. De training heeft bijgedragen aan het behalen van mijn leerdoel.*

15 van de 24 vrouwen (63 procent) gaven aan dat de training heeft bijgedragen aan het behalen van hun leerdoel, de rest van de vrouwen antwoordde neutraal. Eén geïnterviewde deelnemer behoorde tot de neutrale groep. Haar leerdoel was met name bewustwording en ervaringen uitwisselen met anderen, en dat is allebei gelukt. Toch antwoordde zij in de vragenlijst dat zij het niet eens en niet oneens met de stelling was, omdat zij het gevoel had

dat andere vrouwen veel meer van de training geleerd hebben. Zij was zelf al iets verder en wist voor haar gevoel van tevoren al meer dan de andere deelnemers.

#### *8. Door de training ben ik beter in staat om zelf mijn financiën te regelen.*

Van de 24 vrouwen waren er 16 (67 procent) het hiermee eens. Uit de interviews blijkt dat de deelnemers nu beter in staat zijn om zelf hun financiën te regelen, omdat de training hun kennis, bewustzijn en handvatten heeft gegeven en hen bovendien mondiger heeft gemaakt.

Tot slot is in de vragenlijst gevraagd of de deelnemers nog steeds gebruikmaken van wat ze in de training hebben geleerd en of zij andere vrouwen zouden aanraden om de training Regel 't te volgen:

- > 20 van de 24 deelnemers (83 procent) maken nog steeds gebruik van wat ze in de training hebben geleerd, de rest antwoordde neutraal. De geïnterviewde deelnemers gaven aan dat zij nog steeds gebruikmaken van de map en het systeem en bewuster letten op hun uitgaven en vaste lasten. Zij staan vaker op gerichte momenten stil bij hun financiën en weten bovendien beter waar zij allemaal op moeten letten bij het afsluiten van verzekeringen of andere vaste lasten.
- > Van de 24 deelnemers zouden er 18 (75 procent) de training aanraden. Wat opvalt is dat geen enkele deelnemer antwoordde dat zij de training niet zou aanraden.

### **5.3.3 Aanbevelingen van deelnemers**

In de vragenlijst is aan de deelnemers gevraagd of zij bepaalde onderwerpen hebben gemist in de training. Van de 24 deelnemers hebben 9 hierop met ja geantwoord. Twee deelnemers hadden graag meer stilgestaan bij de praktische uitvoering van het stappenplan: hoe zorg je ervoor dat je daadwerkelijk aan de slag gaat? Dit kwam ook naar voren in een van de interviews. De geïnterviewde deelnemer had na de trainingsdag graag een follow-up gehad, bijvoorbeeld door het stappenplan als huiswerk mee te geven. Zij had graag gezien dat de trainers op een aantal gestructureerde momenten nog contact hadden opgenomen, telefonisch of via e-mail, om te vragen hoe de uitvoer van het stappenplan ervoor stond.

Eén deelnemer gaf in de vragenlijst aan dat de onderwerpen van haar verder uitgediept hadden mogen worden. Een andere deelnemer had graag meer individuele betrokkenheid gezien. Een derde vond één dag eigenlijk te kort om alle vragen te kunnen beantwoorden. Zij gaf ook aan dat haar groep zich niet in een vergelijkbare leefsituatie bevond, waardoor sommige onderwerpen die aan bod kwamen voor haar minder interessant waren.

Tot slot gaven enkele vrouwen aan dat zij persoonlijk nog behoefte hadden aan kennis over een specifiek onderwerp, zoals woekerpolissen, pensioen, misleiding door reclame of financiële begrippen. Eén deelnemster had in het algemeen graag iets meer theorie gekregen.

## 5.4 WAT ZIJN DE WERKZAME ELEMENTEN VAN DE TRAINING REGEL 'T?

Uit de interviews met de trainsters en de deelnemsters komen de volgende werkzame elementen naar voren:

- > minitraject;
- > 'behapbaar maken';
- > de combinatie van gedrag en financiële kennis;
- > specifiek op vrouwen gericht;
- > persoonlijk maken;
- > afwisseling;
- > sociale steun;
- > de rol van de trainers.

De werkzame elementen worden hieronder toegelicht.

### **Minitraject**

De training bestaat uit huiswerk, een intakegesprek en één dag training. De vorm van een minitraject maakt de training krachtig omdat die behapbaar is. Het is een betrekkelijk kleine investering, maar heeft grote gevolgen. Vanaf het moment dat de deelnemsters zich inschrijven, gebeurt er al iets en komen ze in beweging. Dit wordt bevestigd door een van de drie geïnterviewde deelnemsters.

*'Slim om het huiswerk vooraf te doen, dat creëert al een heel stuk bewustwording. Bovendien hebben alle deelnemsters daardoor een basis, zodat je vanaf een gelijk startpunt kan beginnen aan de training.'*

Na de training hebben deelnemsters handvatten gekregen waarmee ze weer worden losgelaten. De trainsters bieden de deelnemsters wel hulpbronnen om zelf verder te kunnen, maar ze maken de deelnemsters niet afhankelijk. Een deelnemster zegt hierover: *'De vertaling naar de praktijk vond ik heel waardevol, je krijgt echt heel praktische handvatten.'*

### **Behapbaar maken**

Nadat de financiële kennis is behandeld wordt elke module afgesloten met het formuleren van subdoelen. Die worden bewust klein gemaakt (uitvoerbaar in een halfuur/uur) omdat

je dan sneller succeservaringen opdoet, waardoor het gevoel van zelfvertrouwen groeit. Aan het eind van de training hebben de deelnemers een lijstje met kleine taken die ze al meteen kunnen uitvoeren. Het maken van kleine stapjes bevordert volgens de trainers de zelfredzaamheid van de deelnemers.

### **De combinatie van gedrag en financiële kennis**

Financiële kennis alleen is niet genoeg, je moet vervolgens ook echt in actie komen en je gedrag veranderen. Andersom kun je je gedrag niet veranderen zonder kennis en inzicht. Dit werkzame element wordt bevestigd door de deelnemers die de vragenlijst hebben ingevuld. Van de 24 deelnemers vond 92 procent het prettig dat er in de training zowel aandacht was voor het opdoen van financiële kennis als aandacht voor het veranderen van financieel gedrag. De resterende 8 procent reageerde neutraal op deze stelling. Een van de drie geïnterviewde deelnemers vindt de gedragscomponent een krachtig onderdeel van de training:

*‘Geldherinneringen en -overtuigingen verschaffen diepere informatie over je onbewuste gedrag. Heel goed dat dat erbij zit, het is een waardevol onderdeel van de cursus.’*

### **Specifiek op vrouwen gericht**

De training is voor en door vrouwen. De trainers horen vaak dat de deelnemers dit heel prettig vinden, omdat het een veilig gevoel creëert. Vrouwen voelen zich op hun gemak om hun verhaal te vertellen en vragen te stellen. Dit werkzame element wordt ook door twee van de drie geïnterviewde deelnemers benoemd. Een van hen verwoordde het als volgt:

*‘De kracht van de training is dat het een vrouwentraining is. Het was heel fijn om met allemaal vrouwen te zitten, en ook dat de training gegeven wordt door vrouwen. De trainers zijn goede rolmodellen. Ik vond financiën altijd een mannending, maar zij hebben het tegendeel bewezen. Vrouwen kunnen het ook.’*

De resultaten uit de vragenlijst sluiten hier deels bij aan. Van de 24 deelnemers was 58 procent het eens met de stelling dat het prettig was dat de training uitsluitend voor vrouwen is. 25 procent reageerde neutraal op deze stelling en 17 procent was het er niet mee eens.

### **Persoonlijk maken**

De training levert een persoonlijk financieel plan van aanpak op. De deelnemers stellen persoonlijke doelen op die voor hen belangrijk zijn. Het doel van de training is om de vrouwen financieel bewust te maken en het is aan de vrouwen zelf om keuzes te maken.

### **Afwisseling**

De trainsters wisselen elkaar af. De modules beginnen steeds met financiële kennisoverdracht door de financial lifeplanner en daarna volgt een gedragscomponent door de gedragscoach. Door de afwisseling beklijft de informatie beter en wordt de training leuker. Er wordt in wisselende vormen gewerkt en in wisselende samenstelling, zowel plenair als in groepjes. De deelnemers hoeven niet alleen te luisteren maar worden ook actief bevraagd en aan het werk gezet. De trainingsdag is interactief.

### **Sociale steun**

Een belangrijk element van Regel 't is dat de deelnemers ook elkaar goed kunnen adviseren. Zij leren volgens de trainsters veel door onderling kennis en ervaringen uit te wisselen. Als ze weten hoe de financiële situatie van andere vrouwen is, kan dat steun geven: ze kunnen hun eigen situatie in verhouding met de situatie van anderen bekijken en zaken relativeren. Het sociale aspect van de training komt ook uit alle drie de interviews naar voren als werkzaam element. Twee geïnterviewde deelnemers gaven aan dat het contact met lotgenoten ondersteunend werkte en dat daardoor gevoelens van schaamte verdwenen. In de training werd iedereen gehoord en was er respect voor elkaar. Eén deelnemer zei het zo:

*'Door de verhalen van andere vrouwen, kan ik mijn eigen situatie nu in perspectief zien.'*

De derde geïnterviewde deelnemer vond het uitwisselen van ervaringen heel leerzaam.

### **De rol van de trainer**

Tot slot noemen twee geïnterviewde deelnemers nog een ander werkzaam element: de deskundige trainsters.

## **5.5 CONCLUSIE**

De onderzoeksvraag die in dit deelonderzoek centraal stond luidde als volgt:

*Wat is de impact van het project ten aanzien van financiële zelfredzaamheid en financieel zelfbewustzijn van de deelnemers?*

De financiële gedragstraining Regel 't bestaat uit drie onderdelen: een huiswerkopdracht, een intakegesprek en een trainingsdag. Tezamen dragen deze onderdelen bij aan een vergroot financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid, door:

- > Deelnemers meer financiële kennis bij te brengen, zowel over concrete financiële onderwerpen als over manieren om met geld om te gaan.

- > Deelnemers meer overzicht in hun financiële situatie te geven. De huiswerkopdracht biedt met name overzicht in de uitgaven, vaste lasten en vermogenspositie. De trainingsdag biedt met name overzicht door dedeelnemers aan de hand van een gestructureerde map te leren hoe zij hun financiële administratie voortaan kunnen bijhouden.
- > Deelnemers inzicht in hun eigen gedrag te geven, met name waar zij hun geld aan uitgeven. Zij leren in te zien dat een verandering van gedrag kan leiden tot een verandering in hun financiële situatie. Ook aandacht voor geldherinneringen en -overtuigingen, die onbewust een rol kunnen spelen in het financiële gedrag, zijn voor sommige vrouwen echte eyeopeners.
- > Deelnemers handvatten te bieden om hun gedrag te veranderen. Tijdens de training komt voor elke deelnemer een persoonlijk financieel stappenplan tot stand, waardoor zij voor zichzelf op papier heeft waar zij naartoe wil. Regel 't maakt vrouwen financieel mondiger. Het huiswerk, het intakegesprek en de trainingsdag bieden de kennis, overzicht, inzicht en concrete tips zoals handige boeken en websites, om de deelnemers op weg te helpen. Uiteindelijk moeten zijzelfstandig hun doelen realiseren, sommige vrouwen hebben hier iets meer moeite mee dan andere.

Regel 't lijkt een positieve bijdrage te leveren aan de financiële zelfredzaamheid van vrouwen. De verschillende componenten die daaraan bijdragen, zoals kennis, overzicht in de eigen financiën, inzicht in het eigen gedrag en financieel bewustzijn, worden in de training behandeld. De deelnemers zijn positief over de training en hebben het gevoel handvatten te hebben gekregen om zelf met hun financiën aan de slag te gaan. De onderzoeksresultaten geven indicaties voor een positief effect, maar het huidige onderzoeksdesign maakt het niet mogelijk om hier harde uitspraken over te doen. Het zou interessant zijn om in de toekomst voorafgaand aan de training een voormeting te doen, om bijvoorbeeld de kennis, het overzicht, het bewustzijn, het zelfvertrouwen en de financiële zelfredzaamheid van de deelnemers voor aanvang van de training in kaart te brengen. Na de training, bijvoorbeeld na zes maanden (in de training formuleren de deelnemers een hoofddoel dat ze in een halfjaar willen bereiken) zouden de trainers dan weer een vragenlijst kunnen sturen naar de deelnemers. Door deze vorm van monitoring zouden de duurzame effecten van Regel 't iets systematischer in kaart kunnen worden gebracht.



# 6. SPEERPUNT ARMOEDEBESTRIJDING

## TRACK THE TALENT

### 6.1 INLEIDING

Binnen het speerpunt Armoedebestrijding hebben we ervoor gekozen om het project Track the Talent nader te onderzoeken. Dit beoogt de kloof tussen laagopgeleide jongeren en het bedrijfsleven te overbruggen, door ze bedrijfsbezoeken aan te bieden waarin zowel aandacht is voor oriëntatie als voor werknemersvaardigheden. De onderzoeksvraag die in dit deelonderzoek centraal stond luidde als volgt:

*Wat is de impact van het project ten aanzien van een zelfredzame toekomst voor de deelnemende jongeren?*

Om deze onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden hebben we de volgende deelvragen geformuleerd:

- > Hoe is het traject vormgegeven en op welke wijze wordt gewerkt aan het bevorderen van zelfredzaamheid op de arbeidsmarkt en financiële zelfredzaamheid?
- > Wat is de opbrengst van het project voor de deelnemende jongeren, in termen van:
  - > kennis van de arbeidsmarkt;
  - > werknemersvaardigheden;
  - > houding en gedrag ten aanzien van werk.
- > Wat is de opbrengst van het project in termen van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid? (kennis, houding, vaardigheden, gedrag)

De onderzoeksmethoden die zijn gebruikt om inzicht te krijgen in deze vragen bestonden uit een interview met de projectleider van Track the Talent, een interview met een vrijwilliger van Delta Lloyd, vier interviews met begeleiders (drie docenten en een jongerenwerker) en vier interviews met jongeren die in 2014 hebben meegedaan (twee meisjes van 15 jaar en een meisje en jongen van 17 jaar, die allemaal via school hebben deelgenomen)<sup>6</sup>. Daarnaast is er gebruikgemaakt van de uitkomsten van een vragenlijst die Stichting Track the Talent in 2014 voor en na het traject aan de jongeren heeft voorgelegd. Een uitgebreide beschrijving van de onderzoeksmethoden is terug te vinden in de bijlage.

---

6 Het is helaas niet gelukt om jongeren die via jongerenorganisaties hebben meegedaan te bereiken voor een interview. Wellicht hebben zij (nog) andere ervaringen met Track the Talent, mede omdat de leeftijd van de jongeren van de welzijnsinstellingen gemiddeld iets hoger ligt.

In paragraaf 2 wordt beschreven hoe het project Track the Talent is vormgegeven en hoe er aan de doelstellingen wordt gewerkt (deelvraag 1). Vervolgens wordt in paragraaf 3 de resultaten van dit deelonderzoek besproken. Hier wordt ingegaan op de opbrengst van het project voor de deelnemende jongeren, enerzijds in termen van zelfredzaamheid op de arbeidsmarkt (deelvraag 2); anderzijds in termen van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid (deelvraag 3). Na de opbrengst worden de werkzame elementen van Track the Talent besproken. Tot slot zal in paragraaf 4, de conclusie, een antwoord worden gegeven op de onderzoeksvraag.

## 6.2 HET PROJECT: TRACK THE TALENT

Track the Talent is een project dat sinds 2007 wordt uitgevoerd door Stichting Track the Talent. Doel van het project is om de kloof tussen laagopgeleide, kwetsbare jongeren en het bedrijfsleven te overbruggen, om ze een betere kans op een zelfredzame toekomst te bieden. De jongeren nemen deel vanuit school of vanuit een jongerenorganisatie. Gedurende twaalf weken gaan jongeren wekelijks onder begeleiding van een leraar of jongerenbegeleider op bezoek bij een bedrijf. In het traject worden ze getraind in het vergroten van hun werknemerscapaciteiten en wordt gewerkt aan het verkrijgen van een realistische kijk op werk en op mogelijke toekomstige stage- of werkplekken. Aandacht voor financiën is een van de onderdelen van het programma. De trainingen worden uitgevoerd door de deelnemende bedrijven. Het project bouwt voort op de ervaringen van All Stars Talentshow Network in New York en wordt momenteel in acht steden uitgevoerd en/of opgezet. Dit deelonderzoek heeft betrekking op Track the Talent in Amsterdam.

### *Doelgroep*

Track the Talent richt zich op jongeren die thuis weinig aandacht krijgen en uit een moeilijke gezinssituatie komen, waarbij armoede vaak een rol speelt. Het gaat erom hun zelfredzaamheid op de arbeidsmarkt en op financieel gebied te versterken. Het merendeel van de jongeren die meedoen aan Track the Talent heeft geen startkwalificatie.

Om de jongeren te werven is Stichting Track the Talent in het begin actief op zoek gegaan naar scholen en welzijnsinstellingen (jongerenwerk, geen jeugdzorg). Inmiddels willen veel scholen en welzijnsinstellingen na hun eerste deelname de daaropvolgende jaren ook meedoen. Daarnaast is de stichting nog steeds actief op zoek naar nieuwe doelgroepen, om zoveel mogelijk jongeren een kans te bieden. In het begin, toen Track the Talent nog onder een andere organisatie viel, was deelname helemaal gratis. Sinds Stichting Track the Talent in 2012 zelfstandig is geworden wordt er aan de deelnemende groepen een eigen bijdrage gevraagd, omdat de motivatie dan groter is. Indien er speciale afspraken zijn gemaakt met een stadsdeel, hoeven de groepen afkomstig uit dat stadsdeel geen eigen bijdrage te betalen.

Als een school of welzijnsinstelling besluit om mee te doen, is het aan henzelf om de groep van maximaal twaalf jongeren samen te stellen. Hierbij houden zij rekening met een aantal toelatingseisen: de jongeren moeten gemotiveerd zijn, in de leeftijdscategorie 15-25 jaar vallen en opleidingsniveau vmbo of mbo hebben. Soms wordt er een uitzondering gemaakt voor havoleerlingen, omdat welzijnsinstellingen vaak jongeren van verschillende niveaus hebben. Tot slot is het een voorwaarde dat de deelnemers geen strafblad hebben. Bij groepen van welzijnsinstellingen zitten jongeren met havo, vmbo, en mbo vaak door elkaar. Bij de scholen is het opleidingsniveau binnen de groepen meer homogeen. Er doen echter wel verschillende soorten scholen mee; van een praktijkschool met jongeren met een laag niveau en gedragsproblemen tot een carrouselklas van het ROC Amsterdam met mbo 4-leerlingen die gestopt zijn met hun vervolgstudie. Een belangrijk verschil tussen welzijnsinstellingen en scholen is dat de jongeren vanuit de jongerenorganisaties allemaal vanuit hun eigen motivatie meedoen. Hierdoor is de motivatie bij deze groepen soms groter dan bij groepen die vanuit school verplicht moeten meedoen.

### ***Doelstelling van het project***

De doelstelling van Track the Talent is om de kloof tussen laagopgeleide jongeren en het bedrijfsleven te overbruggen en daarmee kwetsbare jeugdigen een betere kans op een zelfredzame toekomst te bieden. Om deze doelstelling te bereiken zijn er drie subdoelen geformuleerd:

- > Werknemerskwaliteiten en sociale vaardigheden ontwikkelen en eigen talenten ontdekken.
- > Oriënteren op de arbeidsmarkt en daarmee een realistische kijk op een werkende toekomst ontwikkelen. Er is bij de jongeren veel onwetendheid over de mogelijkheden die ze hebben. Enerzijds wil het project laten zien dat er meer mogelijkheden zijn dan ze misschien denken, anderzijds wil het ook te rooskleurige beelden van werk wegnemen. Het is de bedoeling jongeren te laten zien dat ze welkom zijn bij de bedrijven en hun horizon te verbreden. Veel van hen leven in een kleine wereld; ze komen vaak de buurt niet uit en hun ouders zijn werkloos of werken in een beperkt aantal sectoren.
- > Overtuigen van het belang van het behalen van een startkwalificatie.

Aandacht voor kennis, vaardigheden, houding en gedrag moet bijdragen aan de zelfredzaamheid van de jongeren. De prioriteit ligt bij hen, maar Track the Talent beoogt ook een verandering teweeg te brengen bij de bedrijven. Die worden zo in contact gebracht met een potentiële groep werknemers. Er bestaat veel angst en onwetendheid tegenover de doelgroep, omdat er grote cultuurverschillen zijn tussen het bedrijfsleven en de jeugdcultuur.

### ***De opbouw en inhoud van het traject***

Het traject, dat in totaal 12 weken duurt, bestaat uit tien bedrijfsbezoeken van 2 tot 2,5 uur, een interne bijeenkomst als tussentijdse evaluatie en tot slot een certificaatuitreiking. Per traject doen er zes groepen mee, die allemaal hun vaste tijdstip in de week hebben. De groepen die vanuit school meedoen bezoeken de bedrijven onder schooltijd, de groepen die vanuit jongerenorganisaties zijn gevormd na schooltijd. Er worden ieder jaar twee trajecten uitgevoerd.

De jongeren bezoeken uiteenlopende bedrijven in verschillende sectoren. In 2013 deden mee aan Track the Talent in Amsterdam: Delta Lloyd, ING, IBM, BoerCroon, Amsta, Albert Heijn, het Scheepvaartmuseum, Kesbeke, Waterlandterminal, Zwartjes, FunX, Rosa Security, Fun Forest en NH-hotels.

Wat betreft de bedrijfsbezoeken valt er onderscheid te maken tussen inhoudsgerichte trainingen en praktijkgerichte trainingen. De inhoudsgerichte trainingen richten zich met name op het eerste subdoel: 'werknemerskwaliteiten en sociale vaardigheden ontwikkelen en eigen talenten ontdekken'. Het gaat dan om specifieke vaardigheden:

- > teambuilding;
- > oriënteren;
- > solliciteren;
- > communiceren;
- > Omgaan met geld.

De inhoudsgerichte trainingen worden hieronder toegelicht.

#### **Teambuilding (Fun Forest)**

In deze training beginnen de jongeren met allerlei oefeningen op de grond. De opdrachten worden in groepjes uitgevoerd en zijn bedoeld om het wederzijds vertrouwen te versterken, bijvoorbeeld door jezelf met je ogen dicht laten vallen en door anderen te laten opvangen. Vervolgens mogen de jongeren klimmen in het klimpark. Het doel van de training is enerzijds om de groep samen te brengen voor de komende weken (als één persoon zich niet gedraagt, is iedereen daar de dupe van), anderzijds om te leren werken in teamverband.

#### **Oriënteren (BoerCroon)**

In deze arbeidsmarktorientatietraining leren de jongeren naar zichzelf te kijken en gaan ze onderzoeken wat hun talenten en wellicht hun zwaktes zijn. Daarnaast worden ze ertoe aangezet te bedenken wat voor baan ze absoluut niet willen en wat ze wel leuk lijkt. Naast het in kaart brengen van hun eigen talenten leren ze in de training ook hoe je naar een baan zoekt.

### Solliciteren (ING)

Deze sollicitatietraining begint met een uitleg over zaken waar jongeren op moeten letten bij het schrijven van een sollicitatiebrief. Vervolgens gaan ze zelf oefenen met het voeren van sollicitatiegesprekken door middel van rollenspellen. In de training krijgen ze tips over hun houding en wordt uitgelegd wat er van hen verwacht wordt als ze ergens solliciteren. Ze leren naar zichzelf te kijken vanuit het perspectief van een bedrijf: wie zou jij aannemen?

### Communiceren (IBM)

Ook in deze communicatietraining gaan de jongeren oefenen in rollenspellen. Ze kiezen zelf een conflictsituatie uit (bijvoorbeeld met hun baas, collega of leraar) die ze vervolgens met de trainer gaan naspelen. Ze leren elkaar feedback te geven en hoe ze situaties vanuit het perspectief van een ander kunnen benaderen.

### Omgaan met geld (Delta Lloyd)

Deze training staat in het teken van misleiding door reclame. Doel van de training is om jongeren meer inzicht te geven in de invloed die reclame uitoefent op hun uitgavenpatroon. Het uitgangspunt is om te veel verleiding en eventuele toekomstige schulden te voorkomen, door de jongeren te leren meer bewust met geld om te gaan. Er wordt ook aandacht besteed aan de valkuilen van leningen en kopen op krediet.

Het is de bedoeling dat de jongeren meekrijgen wat er gebeurt in alle bedrijven die een inhoudsgerichte training geven en dat wordt besproken welke functies er op mbo-niveau zijn. Op deze manier wordt ook impliciet gewerkt aan het tweede subdoel (oriëntatie op de arbeidsmarkt). Daarnaast wordt bij enkele inhoudsgerichte trainingen ook het belang van een startkwalificatie (derde subdoel) genoemd, bijvoorbeeld tijdens de sollicitatietraining.

De overige bedrijven bieden een praktijkgerichte training: rondkijken op de werkvloer. Het gaat dan met name om het tweede en derde subdoel: 'oriëntatie op de arbeidsmarkt' en 'overtuigen van het belang van het behalen van een startkwalificatie'. Tijdens de bezoeken krijgen de jongeren uitleg over wat het werk inhoudt, welke functies er zijn en welke opleiding ze daarvoor nodig hebben. Vervolgens mogen ze bij de meeste bedrijven ook zelf iets doen. Bij Albert Heijn krijgen ze bijvoorbeeld eerst een rondleiding door de hele winkel en mogen ze daarna kassa draaien of brood bakken en bij Rosa Security combineren ze de presentatie over het bedrijf met een sportles. De doe-opdrachten maken de bezoeken leuker voor de jongeren en zorgen ervoor dat de informatie beter blijft hangen. Hoewel de werkvormen in elke training anders zijn, is de insteek in principe weinig luisteren en veel doen en ervaren.

Daarnaast komen de jongeren in de praktijktrainingen ook impliciet in aanraking met het eerste subdoel (werknemerskwaliteiten en sociale vaardigheden ontwikkelen en eigen talenten ontdekken). Door in het bedrijf rond te lopen, mensen aan het werk te zien en zelf ook een opdracht uit te voeren maken ze kennis met het werk en ontdekken ze wat ze leuk en minder leuk vinden. Er is ook aandacht voor sociale en werknemersvaardigheden, zoals het denken vanuit de klant, de manier waarop je je moet opstellen tegenover je baas, collega's en klanten en het belang van op tijd komen.

De teambuildingstraining vindt zoveel mogelijk aan het begin van het traject plaats. Vervolgens worden de inhoudsgerichte trainingen en de praktijktrainingen zoveel mogelijk afgewisseld, om variatie aan te brengen in het programma. Alle trainingen worden gegeven door werknemers van het bedrijf, alleen IBM huurt iemand in. De begeleiders (leraren of jongerenbegeleiders) gaan elke week op stap met de jongeren. Zij zorgen ervoor dat de groep op het juiste tijdstip aanwezig is en dat tijdens de trainingen alles in goed verloopt. Ze kennen de groep, dus als zij denken dat het verhaal niet overkomt, kunnen ze de trainers bijsturen. Hun input is belangrijk om de trainingen goed te laten aansluiten bij wat de jongeren willen en nodig hebben.

## 6.3 RESULTATEN

### 6.3.1 **Wat is de opbrengst van het project in termen van zelfredzaamheid op de arbeidsmarkt?**

Om de opbrengsten van Track the Talent in kaart te brengen zijn er interviews afgenomen met vier begeleiders en vier jongeren die in 2014 aan het project hebben meegedaan. Daarnaast is er gebruik gemaakt van de uitkomsten van een vragenlijst die Stichting Track the Talent in 2014 na het traject aan de jongeren heeft voorgelegd. De uitkomsten van de interviews en vragenlijst zullen per subdoel worden beschreven.

### 6.3.2 **Werknemerskwaliteiten en sociale vaardigheden ontwikkelen en eigen talenten ontdekken**

#### ***Begeleiders***

Uit de interviews met de begeleiders komt naar voren dat soms moeilijk te zeggen is wat de opbrengst is op dit gebied, omdat scholen en welzijnsinstellingen zelf ook programma's hebben die erop gericht zijn om jongeren hun talenten te laten ontdekken en werknemersvaardigheden bij te brengen. De begeleiders vinden het een mooie doelstelling en zien dat er in Track the Talent aandacht aan wordt besteed, maar sommigen denken dat de bezoeken aan bedrijven te kort zijn om de jongeren echt iets te leren, met name op het gebied van werknemersvaardigheden. Track the Talent maakt een goed begin, maar om ervoor te zorgen dat het geleerde daadwerkelijk blijft hangen moet er een vervolg

aan worden gegeven binnen de school of jongerenorganisatie. Wel biedt het programma jongeren de mogelijkheid om bij verschillende bedrijven te zien wat er voor werkhouding en gedrag van hen verwacht wordt. Eén begeleider vindt dat een duidelijke meerwaarde van Track the Talent:

*‘Op school leren de jongeren het voornamelijk uit boeken en door te luisteren; bij Track the Talent zien ze het met eigen ogen. Bij de bedrijven moet je gewoon beleefd zijn en mensen laten uitpraten. Tijdens de bedrijfsbezoeken wordt een goede houding van de jongeren geëist.’*

Dezelfde begeleider merkt uit reacties van sommige jongeren dat zij bij een aantal bedrijven daadwerkelijk hun talenten ontdekken: ‘Hé, dit kan ik, dat wist ik niet’ of ‘Ik vond het wel leuk om te doen, ik zie mezelf hier wel werken.’ Als bedrijven de jongeren serieus nemen en hen ook iets laten uitvoeren, zie je ze opbloeien, aldus de begeleider. Hij ziet dit echter niet bij alle deelnemers terug, sommigen hebben daar meer tijd voor nodig. Een andere begeleider is van mening dat de bedrijfsbezoeken praktischer van aard moeten zijn als ze de jongeren echt hun talenten willen laten ontdekken. Pas als ze echt aan de slag gaan, kunnen ze erachter komen waar hun kwaliteiten liggen.

De begeleiders zijn allemaal positief over de sollicitatietraining. Uit de interviews komt naar voren dat deze training goed in elkaar zit. De trainer is kundig en weet hoe hij met de jongeren om moet gaan. Hoewel er op scholen en (sommige) welzijnsinstellingen ook aandacht is voor leren solliciteren, is het leerzaam om de training nog eens in een andere setting en van een externe trainer te krijgen. Sommige jongeren hebben baat bij herhaling en daarnaast voegt de sollicitatietraining in Track the Talent ook nieuwe elementen toe. Een begeleider over de opbrengst van deze training:

*‘De sollicitatietraining was echt een hele goede training, de jongeren vonden het fijn om daar aandacht aan te besteden. Ze gaven allemaal aan dat ze er echt wat aan gehad hadden.’*

## **Jongeren**

Uit de interviews met jongeren komt naar voren dat ze het ‘ontdekken van eigen talenten’ iets anders opvatten dan Track the Talent. Onder talenten verstaan zij namelijk hun hobby's. Een meisje van 15 jaar zei hier het volgende over in haar interview:

*‘Ik vind dat ze andere bedrijven moeten kiezen waar je meer aan je talenten kan werken, bijvoorbeeld een workshop voetbal of muziek mixen. Iets wat jongeren later willen worden, waar ze hun hobby van kunnen maken.’*

Een jongen van 17 jaar sloot hier bij aan:

*‘Mijn talent is gamen en daar hebben we niet veel mee gedaan, maar bij kinderen die een andere passie hebben kan het best naar voren komen.’*

Uit de interviews met de jongeren blijkt wel dat ze bij een aantal bedrijven met nieuwe werkzaamheden/vaardigheden in aanraking zijn gekomen. Bijvoorbeeld bij het Scheepvaartmuseum, waar ze zelf een filmpje moesten maken. Een aantal van hen gaf aan dat ze dit nog nooit hadden gedaan en dat het een nieuwe ervaring voor ze was. Twee meisjes vertelden hoe het was om bij Albert Heijn achter de kassa te werken. Ze hadden niet verwacht dat er zoveel bij kwam kijken en dat je zoveel moest onthouden, maar volgens een van hen ging het steeds beter en ze kwam erachter dat ze het heel leuk vond om te doen. Deze meisjes gaven tevens aan dat ze bij NH-hotels hebben geleerd hoe je moet snijden. Een van hen moest fruit snijden, en ze had niet verwacht dat het zo moeilijk was. De ander gaf aan dat ze verschillende mesttechnieken heeft geleerd en dat ze het koken heel leuk vond.

De jongeren gaven aan dat ze tijdens de bedrijfsbezoeken niet veel nieuwe dingen zijn tegengekomen op het gebied van werkhouding en regels op de werkvloer. Regels zoals 'de klant is koning', op tijd zijn, goed samenwerken en op tempo werken leren ze al op school, tijdens een stage of in een bijbaan. Een van de jongeren gaf aan dat hij niet had verwacht dat sommige bedrijven strikte regels hanteren op het gebied van kleding. Een andere jongere gaf aan dat ze tijdens het kassa draaien bij Albert Heijn geleerd heeft hoe je met klanten moet communiceren.

De jongeren zijn heel positief over de teambuildingstraining en de sollicitatietraining. Hoewel ze allemaal al eerder een sollicitatiegesprek hadden gehad, heeft de training hun echt nieuwe dingen geleerd. Eén van de jongeren zegt hierover:

*'Het was fijn om het dit keer met iemand te doen die het op een andere manier bekijkt. Ik heb weer nieuwe inzichten gekregen.'*

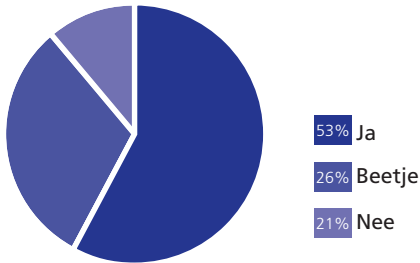
De jongeren vonden het oefenen met behulp van rollenspellen en de persoonlijke tips die ze daarna kregen heel waardevol. Slechts één van hen gaf aan dat de sollicitatietraining hem niets nieuws had geleerd. Hij had recent een sollicitatiegesprek voor zijn vervolgopleiding gehad, die had hij al heel goed voorbereid.

### **Vragenlijst**

In de vragenlijst die Stichting Track the Talent na afloop van het traject heeft afgenomen bij de jongeren zijn twee vragen opgenomen die betrekking hebben op de talenten en werknemersvaardigheden. De uitkomsten zijn weergegeven in figuur 1 en figuur 2.

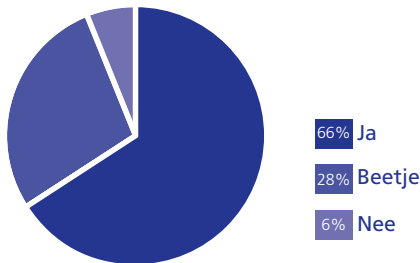


**Figuur 1. Door aan Track the Talent mee te doen ben ik erachter gekomen welke talenten ik heb (n =38)**



In tegenstelling tot de geïnterviewden geeft ruim de helft van de jongeren die deze vraag hebben ingevuld aan dat ze er door Track the Talent achter zijn gekomen welke talenten ze hebben. Iets meer dan een kwart geeft aan dat Track the Talent hier een beetje aan heeft bijgedragen.

**Figuur 2. Door aan Track the Talent mee te doen heb ik geleerd wat ik moet doen om een baan te vinden, zoals solliciteren en presenteren (n =53)**



De antwoorden op deze vraag sluiten aan bij de positieve ervaringen van de geïnterviewde jongeren met de sollicitatietraining. Twee derde van de jongeren die deze vraag hebben ingevuld is van mening dat ze door Track the Talent hebben geleerd wat ze moeten doen om een baan te vinden, zoals solliciteren en presenteren. 28 procent vindt dat Track the Talent hier een beetje aan heeft bijgedragen en slechts een kleine 6 procent is het oneens met deze stelling. Dit zijn misschien jongeren die (net als een van de geïnterviewden) al meer ervaring hadden op dit gebied.

### 6.3.3 Oriënteren op de arbeidsmarkt

Stichting Track the Talent heeft voor aanvang van het traject aan de jongeren gevraagd wat hun belangrijkste reden was om mee te doen aan Track the Talent. Van de 48 jongeren antwoordde bijna 60 procent dat 'ontdekken welke baan bij mij past' zijn/haar belangrijkste motivatie was. De antwoorden zijn weergegeven in figuur 3.

**Figuur 3. Wat is voor jou de belangrijkste reden waarom je meedoet aan Track the Talent? (n =48)**



Uit deze vraag komt het subdoel 'oriënteren op de arbeidsmarkt' naar voren als reden om mee te doen. Hieronder wordt besproken wat volgens verschillende partijen de opbrengst is op dit gebied.

#### **Begeleiders**

Uit de interviews met begeleiders komt naar voren dat het oriënteren voor een aantal jongeren echt wat heeft opgeleverd. Sommigen komen er tijdens bedrijfsbezoeken achter dat het werk echt bij hen past en dat ze een vervolgopleiding in die richting willen gaan doen. Een begeleider zegt:

*'Eén jongen wilde iets met logistiek. Toen hij bij Waterland Terminal kwam dacht hij: dit wil ik gaan doen. Hij heeft nu een leer-werkplek in de logistiek gevonden'*

Een andere begeleider:

*'We hebben tot nu toe twee jongeren gehad die een horecaopleiding zijn gaan volgen naar aanleiding van het bezoek aan het NH-hotel. Die zijn nu heel gelukkig.'*

Voor een aantal jongeren zijn sommige locaties heel interessant, maar niet alle trainingen zijn voor allen bruikbaar. Volgens een begeleider maakt dit niet uit, ook als slechts één jongere iets heeft gehad aan een bezoek is er al winst geboekt. Het omgekeerde effect komt volgens de begeleiders vaker voor: jongeren ontdekken tijdens de bedrijfsbezoeken welke beroepen ze in ieder geval niet leuk vinden. Sommigen krijgen ook een realistischer

beeld van het werk en besluiten zich op andere sectoren te gaan richten omdat het werk toch heel anders is dan ze zich hadden voorgesteld.

Een aantal begeleiders vindt het subdoel 'oriënteren op de arbeidsmarkt' niet helemaal aansluiten bij de doelgroep. De jongeren zijn volgens hen nog iets te jong voor de arbeidsmarkt, hun focus ligt meer op het kiezen van een vervolgopleiding. De arbeidsmarkt is nog te breed, het programma mag zich iets specifiekier richten op de beroepen die er zijn en op de vraag wat het inhoudt om in dat beroep te werken.

### **Jongeren**

Uit de interviews met de jongeren blijkt dat ze door Track the Talent in verschillende bedrijven nieuwe dingen hebben gezien. In het NH-hotel kregen ze bijvoorbeeld te zien dat al het voedsel in de keuken vers is en hoe het wordt bewaard; bij het Scheepvaartmuseum leerden ze dat het werk daar vroeger allemaal met de hand werd gedaan, maar dat er nu automaten en machines worden gebruikt; en bij Amsta hoe het leven van een verstandelijk gehandicapte eruit ziet.

Daarnaast hebben ze meer geleerd over de inhoud van bepaalde beroepen, bijvoorbeeld wat er precies wordt gedaan bij de administratie; wat voor goederen er in de haven worden vervoerd; en hoe beveiligers samenwerken met verschillende partijen en wat ze allemaal moeten regelen. Eén van de jongeren zei hierover: *'Het waren leuke uitstapjes. Ik weet nu wat de bedrijven echt doen, want dat wist ik niet.'*

Ondanks al deze nieuwe ervaringen vinden de jongeren dat Track the Talent hen niet heeft geholpen om beter plannen te maken voor de toekomst. Ze vonden het leuk om mee te doen en om te leren wat voor banen er allemaal zijn, maar er zat geen beroep bij waar ze echt iets mee willen gaan doen. Track the Talent heeft hun wel geleerd bij welke bedrijven ze in ieder geval niet willen werken. Eén meisje vormt een uitzondering hierop, zij is er door Track the Talent achter gekomen welke opleiding ze wil gaan doen:

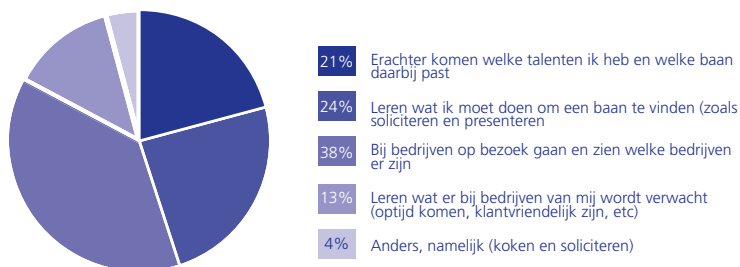
*'Het NH-hotel was heel leuk, daar had ik echt een klik mee. We hadden goede uitleg gehad, dus ik had er een goed beeld van. Toen heb ik me gelijk ingeschreven voor de horecaopleiding. Track the talent heeft mij dus echt wat opgeleverd. Zo'n kijkje in een hotel is goed om je horizon te vergroten, die is zoveel breder ineens.'*

Twee van de vier geïnterviewde jongeren waren pas vijftien jaar oud. Voor hen is het maken van plannen voor de toekomst en het kiezen van een beroep wellicht nog niet aan de orde.

### **Vragenlijst**

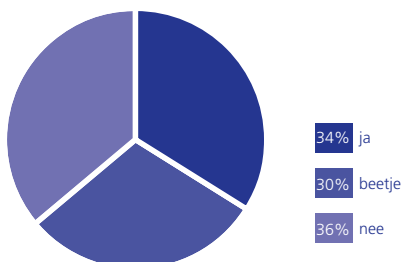
In de vragenlijst van Stichting Track the Talent is aan de jongeren gevraagd aan welk onderdeel van het traject ze het meeste hebben gehad. De antwoorden zijn weergegeven in figuur 4.

**Figuur 4. Waar heb je het meeste aan gehad? (n =68)**



26 van de 68 jongeren (38 procent) gaven aan het meeste gehad te hebben aan het oriënteren op de arbeidsmarkt (bij bedrijven op bezoek gaan en zien welke mogelijkheden er zijn). In de vragenlijst is ook gevraagd of de jongeren door het traject beter weten wat ze willen worden. De antwoorden zijn weergegeven in figuur 5.

**Figuur 5. Doordat ik aan Track the Talent heb meegedaan weet ik beter wat ik wil worden (n =53)**



De meningen over deze stelling zijn een beetje verdeeld. Van de 53 jongeren die deze vraag hebben ingevuld weet ruim een derde door Track the Talent beter wat voor beroep hij of zij leuk vindt. Daartegenover geeft ook ruim een derde aan het oneens te zijn met deze stelling. Misschien zaten er voor hen (net als voor drie geïnterviewden) geen beroepen bij waar ze echt iets mee willen gaan doen. De overige jongeren vinden dat ze door Track the Talent een beetje beter weten wat ze willen worden. Wellicht hebben zij door de bedrijfsbezoeken meer geleerd over de inhoud van bepaalde beroepen en/of zijn ze erachter gekomen welke beroepen ze in ieder geval niet leuk vinden.

### **6.3.4 Inzien van het belang van het behalen van een startkwalificatie**

#### ***Begeleiders***

Uit de interviews met begeleiders komt naar voren dat jongeren op school en bij (sommige) jongerenorganisaties al leren hoe belangrijk het is om een diploma te halen, waardoor

het moeilijk is om aan te geven wat de toegevoegde waarde van Track the Talent is op dit gebied. Hoewel ze het belang van een startkwalificatie onderkennen, weten zij vaak niet goed welke opleidingen en routes ze moeten volgen om ergens te komen. Hier kan Track the Talent dus wel iets toevoegen voor de jongeren. De begeleiders gaven echter aan dat de bedrijven dit vaak niet expliciet noemen en dat het initiatief van de jongeren zelf moest komen. Sommigen hebben zelf aan de bedrijven gevraagd wat voor opleiding ze nodig hadden om daar te gaan werken, of hoe werknemers binnen het bedrijf hogerop konden komen.

### ***Jongeren***

Ook de jongeren gaven in hun interviews aan dat de bedrijven vaak niet vertelden wat voor opleidingen je moet volgen als je daar wilt werken. Het voor de functies vereiste niveau (mbo of hbo) werd wel genoemd, maar niet de richting van de opleiding of de mogelijkheden qua opleidingen. Volgens één jongere vertelden veel bedrijven wél dat ze de mogelijkheid bieden om intern door te stromen via een opleiding binnen het bedrijf.

Eén meisje is door Track the Talent op omgekeerde wijze gaan inzien wat het belang is van een diploma: ze moet niet stoppen met school omdat ze verder wil komen dan de kassa bij een supermarkt of een hotelkeuken. Ze wil haar school afmaken om te kunnen doen wat ze echt leuk vindt.

Het zou interessant zijn om te weten waar de jongeren op de lange termijn terecht komen en of ze inderdaad een startkwalificatie behalen. Daar is nu helaas geen zicht op.

## **6.3.5 Aanbevelingen**

### ***Begeleiders***

Om de doelstellingen van Track the Talent nog beter te bereiken hebben de begeleiders een aantal aanbevelingen genoemd.

- > Het programma is nu vrij algemeen, er zou nog meer kunnen worden bereikt als het meer wordt afgestemd op de groep die je voor je hebt. Dit kan door de begeleiders te betrekken bij het samenstellen van het programma. Als er ruim van tevoren besproken wordt wat de jongeren precies gaan doen tijdens de bedrijfsbezoeken en op wie ze gericht zijn, kunnen zij eventueel aangeven welke bezoeken minder goed bij hun groepen passen.
- > Scholen en (sommige) jongerenorganisaties geven zelf ook de inhoudelijke trainingen. Het is wenselijk dat de jongeren daarnaast tijdens de bezoeken ook meer van de bedrijven zelf krijgen te zien. De bedrijven zouden de inhoudsgerichte training en praktijkbezoek meer moeten combineren. Scholen en jongerenorganisaties kunnen zo'n blik op de werkvloer immers niet bieden.

- > Het zou interessant zijn als (meer) bedrijven een opening bieden om meteen te solliciteren of in gesprek te gaan over een baan of stage bij dat bedrijf.
- > Eén begeleider zou het aantal bezoeken willen inkorten, omdat de jongeren na verloop van tijd de bezoeken te veel gaan vergelijken en de motivatie minder wordt. Met minimaal 6 en maximaal 8 bezoeken zou de spanning er beter in worden gehouden voor de jongeren.

De begeleiders hebben al meerdere keren meegedaan aan Track the Talent en zouden allemaal nog een keer meedoen. Twee van hen vinden het dan wel belangrijk om vooraf het programma goed door te spreken. Eén begeleider vindt het ook belangrijk dat de bedrijven niet te ver weg zijn in verband met de reiskosten die de ouders moeten betalen. Een andere begeleider geeft aan veel tijd kwijt te zijn aan het regelen van praktische zaken rondom het traject en zou graag zien dat Stichting Track the Talent de begeleiders hierin meer tegemoetkomt.

Tot slot is in de interviews met begeleiders gevraagd welke bedrijven zij nog meer interessant zouden vinden. Zij kwamen met de volgende suggesties:

- > warenhuizen, zoals Hema of De Bijenkorf;
- > grote ketens, zoals Ikea of bouwmarkten (vanwege de diversiteit aan mogelijkheden en opleidingseisen);
- > overheidsinstellingen, zoals een stadsdeelkantoor of gemeentehuis;
- > technische bedrijven;
- > bakkerijen;
- > kappers;
- > kinderboerderijen.
- > Jongeren
- > De geïnterviewde jongeren hebben ook een aantal aanbevelingen genoemd. In de interviews is gevraagd wat volgens hen een bedrijfsbezoek leuker maakt. Zij gaven de volgende tips:
  - > Niet alleen zitten en luisteren, maar ook zelf dingen doen en praktisch bezig zijn.
  - > Een bezoek aan een museum kan leuker worden gemaakt door aan te sluiten bij wat jongeren leuk vinden, zoals appen of muziek luisteren.
  - > Zorgen dat de jongeren geboeid blijven door de training (interactief, filmpjes, spelelement, humor, zelf aan de slag).
  - > Een uitgebreidere rondleiding, echt het bedrijf goed laten zien.

## 6.4 WAT IS DE OPBRENGST VAN HET PROJECT IN TERMEN VAN FINANCIËEL BEWUSTZIJN EN FINANCIËLE ZELFREDZAAMHEID?

Het bevorderen van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid komt aan de orde tijdens de training 'Omgaan met geld' van Delta Lloyd. Deze staat in het teken van misleiding door reclame en de valkuilen van leningen en kopen op krediet. De training is in

2014 door vier groepen bezocht, die in totaal 45 jongeren telden. Om een idee te krijgen van de opbrengst is een interview afgenomen met een vrijwilliger van Delta Lloyd die de training een aantal keer heeft gegeven. Daarnaast is in de interviews met de begeleiders en jongeren ook gevraagd naar hun ervaringen met de training. De uitkomsten worden hieronder besproken.

### **Vrijwilliger Delta Lloyd**

De vrijwilliger van Delta Lloyd merkt aan de reacties van de jongeren dat de presentatie over misleiding door reclame wel binnenkomt bij de jongeren. Zij zeggen bijvoorbeeld 'Ik ga nooit meer dingen die in de reclame zijn kopen' of 'Reclame is oplichterij, ik ga er beter op letten'. Hoewel een aantal jongeren wel degelijk wist dat reclame het koopgedrag van mensen probeert te beïnvloeden, heeft de training hen er toch weer meer bewust van gemaakt. Sommige jongeren gaven aan dat ze gingen proberen erop te letten. De vrijwilliger gaat er niet vanuit dat de jongeren zich niet meer zullen laten beïnvloeden door reclames, maar hij denkt dat ze wel iets van de training opsteken. Hij hoopt dat die hun de ogen heeft geopend.

Ook de informatie over leningen en kopen op krediet maakte reacties los bij de jongeren. Tijdens de training moeten ze uitrekenen wat een iPad kost als je hem op afbetaling koopt. Zo'n voorbeeld zet ze aan het denken: 'Dan krijg je schulden.' Bovendien leren ze dat ze de iPad vijf jaar lang moeten afbetalen, maar dat hij over drie jaar stuk kan gaan en dat ze dan nog steeds aan het afbetalen zijn. De vrijwilliger vindt het positief dat er discussies ontstaan in de groep, dat betekent dat de training iets heeft losgemaakt.

Tijdens de certificaatuitreiking heeft de vrijwilliger ook indirecte reacties van jongeren vernomen. Een trainer van een ander bedrijf vertelde hem dat hij van twee groepen had gehoord dat ze de workshop van Delta Lloyd het leukste vonden van alle trainingen.

### **Begeleiders**

Slechts twee begeleiders hebben met hun groep jongeren de training 'Omgaan met geld' gekregen. Zij zijn allebei positief over de inhoud en merken dat de jongeren het spelelement, de filmpjes en de lunch zeer waarderen. Het interactieve aspect is de kracht van de training. Een van de begeleiders zegt over de opbrengst:

*'Ze hebben echt inzicht gekregen in de grote invloed van reclames. De training was een eyeopener. De jongeren vonden het heel interessant.'*

## **Jongeren**

Slechts één van de vier geïnterviewde jongeren heeft de training 'Omgaan met geld' gevolgd. Hij was er erg positief over.

*'Deze training vond ik de leukste van allemaal, omdat hij de meest interessante was. Ze zorgden ervoor dat je er steeds bij bleef en niet afdwaalde. Het was boeiende informatie en de trainers deden het heel leuk. Ook prettig dat we uiteindelijk zelf een presentatie mochten maken. De informatie over de reclames was niet echt nieuw, dat wist ik wel. Ondanks dat het voor mij niet echt nieuwe informatie was, vond ik het wel leuk om te doen.'*

## **Vragenlijst**

Na afloop van het traject is de jongeren gevraagd een cijfer te geven aan de training 'Omgaan met geld'. Gemiddeld gaven ze een 7,9 en werden als positieve factoren genoemd:

- > leuke presentatie;
- > veel geleerd;
- > mooi uitzicht;
- > interessante workshop, er is een wereld opengegaan;
- > goed georganiseerd, leuke trainer.

## **6.5 WERKZAME ELEMENTEN**

### **6.5.1 Wat zijn de werkzame elementen van Track the talent?**

#### **Projectleider**

Het belangrijkste werkzame element van Track the Talent is volgens de projectleider de combinatie van inhoudsgerichte trainingen en praktijkgerichte trainingen. De bedrijfsbezoeken bieden de jongeren de mogelijkheid om zich te oriënteren op de arbeidsmarkt en om een realistische kijk te ontwikkelen. Tegelijkertijd zorgen de inhoudsgerichte trainingen ervoor dat jongeren vaardigheden leren die belangrijk zijn om toe te treden op de arbeidsmarkt. Een neveneffect van het gehele traject is volgens de projectleider dat de jongeren door de combinatie van de factoren ook gedragscodes leren. Als het project zich enkel zou focussen op het bezoek aan bedrijven, zou er volgens haar een belangrijk onderdeel ontbreken. Door de combinatie met inhoudsgerichte trainingen onderscheidt Track the Talent zich van andere initiatieven.

Het tweede werkzame element dat de projectleider noemt is dat de bedrijven zich echt openstellen voor de jongeren en hen laten meedoen binnen het bedrijf. Zij leren door te zien, te ondergaan en veel te doen. Het daadwerkelijk ervaren (actieve werkvorm) heeft meer leereffect dan alleen luisteren (passieve werkvorm).



## **Begeleiders**

Ook aan de begeleiders is gevraagd wat volgens hen de werkzame elementen van Track the Talent zijn. Uit de interviews komen de volgende punten naar voren:

- > Je komt binnen in bedrijven waar je normaal niet komt, dus dat brengt de werkelijkheid dichtbij voor de jongeren. Door echt op de werkvloer te komen bij een groot scala aan bedrijven krijgen ze inzicht in het bedrijfsleven.
- > De certificaatuitreiking. Goed dat er na alle bedrijfsbezoeken nog een positief vervolg is. Door de uitreiking blijft het programma ze beter bij en ze vinden het een geweldige avond.
- > Stichting Track the Talent doet hard haar best om een ingang te vinden bij de bedrijven. De contacten die zij leggen en de manier waarop ze bedrijven weten te motiveren hebben duidelijk een meerwaarde.
- > De samenwerking tussen Stichting Track the Talent en de scholen/welzijnsinstellingen. De benadering van de begeleider, de manier waarop het aanbod is gepresenteerd en hoe ze informatie hebben verschaft.
- > De startbijeenkomst voor begeleiders en bedrijven: begeleiders vertellen met wat voor groep ze komen en bedrijven wat de leerlingen te wachten staat. Goed om vooraf kennis te maken.
- > De focus op jongeren. Track the Talent gelooft in de jongeren en zet hen in de schijnwerpers. De insteek is dat elke jongere zijn talent heeft en daar willen ze in het project naar op zoek.

## **Jongeren en vragenlijst**

Een neveneffect van Track the Talent is dat het de jongeren een positieve ervaring oplevert. De geïnterviewde jongeren gaven aan dat ze het gezellig vonden om met de groep leuke uitstapjes te maken en dat ze plezier hebben gehad. Dit beeld wordt bevestigd door de reacties op de vragen die Stichting Track the Talent na afloop aan de jongeren heeft voorgelegd: gemiddeld gaven ze Track the Talent een 7,6. Hoewel enkele jongeren in een open vraag aangaven dat ze Track the Talent niet zo boeiend vonden, was het merendeel positief. De volgende reacties werden meerdere keren genoemd:

- > ik heb veel geleerd;
- > was heel leuk;
- > leuke en informatieve dagen;
- > leuke en verschillende stages.

## 6.5.2 Werkzame elementen van een bedrijfsbezoek

### *Begeleiders*

Uit de interviews met begeleiders is naar voren gekomen dat het niveau van de verschillende trainingen wisselt. Sommige trainingen vonden de begeleiders heel sterk, andere waren volgens hen minder goed georganiseerd. Uit de interviews is een aantal kenmerken afgeleid die een goed bedrijfsbezoek volgens de begeleiders moet bevatten.

- > De mensen die de training geven moeten zelf ervaring hebben in het werk, het liefst in een functie die aansluit bij het opleidingsniveau van de jongeren. Het moet iemand zijn die er al langer werkt en een en ander heeft meegemaakt in het bedrijf.
- > Mensen die de training geven moeten affiniteit met jongeren hebben en met de doelgroep om kunnen gaan (zich bewust zijn van het niveau van de jongeren, begrijpelijke taal gebruiken, praktische voorbeelden gebruiken, humor, waardering/ geloven in de jongeren).
- > De training moet goed doordacht (didactische toegevoegde waarde) en voorbereid zijn.
- > De training moet niet alleen uit passieve werkvormen (luisteren) bestaan, maar ook actieve werkvormen bevatten (spelelement/praktisch aan de slag gaan/interactief).
- > De training moet jongeren een kijkje achter de schermen geven, dus echt de werkvloer op gaan en de jongeren 'onderdompelen' in het bedrijf.
- > De training moet functies belichten die binnen het bereik van de groep jongeren liggen (mbo-niveau).

### *Jongeren*

Ook uit de interviews met de jongeren is naar voren gekomen dat ze sommige trainingen heel goed vonden en andere minder goed. Uit de interviews is een aantal kenmerken afgeleid die de jongeren als positief hebben ervaren en die aansluiten bij de kenmerken van de begeleiders.

- > De training moet aansluiten bij de leefwereld van jongeren/bij wat zij leuk vinden.
- > De training moet actieve werkvormen bevatten om de aandacht van de jongeren erbij te houden (interactief, spelelement, praktisch aan de slag).
- > De training moet het bedrijf goed laten zien (goede rondleiding).
- > In inhoudsgerichte trainingen moeten vaardigheden worden geoefend in rollenspellen met een acteur.
- > In inhoudsgerichte trainingen moeten jongeren na het oefenen persoonlijke tips krijgen.

## 6.6 CONCLUSIE

De onderzoeksvraag die in dit deelonderzoek centraal stond luidde als volgt:

*Wat is de impact van het project ten aanzien van een zelfredzame toekomst voor de deelnemende jongeren?*

Track the Talent beoogt de kloof tussen laagopgeleide jongeren en het bedrijfsleven te overbruggen, door bedrijfsbezoeken aan te bieden waarbij inhoudsgerichte trainingen en praktijkgerichte trainingen worden afgewisseld. In de training is zowel aandacht voor oriëntatie als voor het zien, leren en oefenen van werknemersvaardigheden.

De bedrijfsbezoeken zijn te kort om de jongeren op constructieve wijze werknemersvaardigheden te leren, maar dat is ook niet de doelstelling van het project. Het project wil ze ermee in aanraking brengen en ervaringen bieden en dat lukt ook. Scholen en jongerenorganisaties kunnen op die ervaringen reflecteren en voortborduren.

Track the Talent biedt jongeren een unieke kans om bij bedrijven binnen te komen en achter de schermen te kijken. Ze leren wat er allemaal gebeurt op de werkvloer en wat het werk bij verschillende bedrijven inhoudt. Belangrijk is wel dat ze geboeid zijn door wat de bedrijven bieden, dat ze er een goed beeld van krijgen en dat ze ook zelf aan de slag mogen. Track the Talent zou de jongeren nog meer kunnen bieden als het programma goed aansluit bij de doelgroep.

Hoewel jongeren zichzelf niet altijd zien werken bij de bedrijven die ze bezoeken, wordt hun horizon er wel door verbreed. Het is voor hen ook leerzaam om erachter te komen wat ze niet leuk vinden of niet bij zichzelf vinden passen. Sommigen leren ook dat het beroep dat ze op het oog hadden toch anders is dan ze hadden gedacht. Voor een (beperkt) aantal jongeren levert Track the Talent een keuze voor een opleiding, een leer-werktraject, een stage of een bijbaan op.

De jongeren vinden het een leuke ervaring om uitstapjes naar verschillende bedrijven te maken en om nieuwe dingen te zien. Track the Talent creëert een opening tussen hen en het bedrijfsleven. Deze ervaring kan de eerste stap zijn in de richting van een zelfredzame toekomst. Er is momenteel geen zicht op het langetermijneffect van Track the Talent. Het zou interessant zijn om te monitoren of de jongeren een startkwalificatie halen.



# 7. CONCLUSIES FASE TWEE

## 7.1 INLEIDING

In het tweede deel van het impactonderzoek zijn vier projecten nader onderzocht op hun effecten op de individuele deelnemers. Binnen het speerpunt Financiële educatie ging het om het project Cash Money Budget. Binnen het speerpunt Vrouwen en financiële zelfredzaamheid om het project Regel 't. Binnen het speerpunt schuldpventie is het maatjesproject VONK onderzocht en binnen het speerpunt Armoedebestrijding het project Track the Talent. Deze projecten variëren aanzienlijk in doelgroep, aanpak en doelstelling, maar er is ook duidelijk een aantal rode draden te onderscheiden. In dit hoofdstuk vatten we de belangrijkste resultaten samen en trekken we enkele overkoepelende conclusies.

## 7.2 HET METEN VAN EFFECTEN OP INDIVIDUEEL NIVEAU

Door middel van vragenlijsten onder deelnemers en begeleiders en aanvullende interviews is in kaart gebracht wat de effecten zijn van de projecten op de deelnemers in termen van financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid óf, in het geval van Track the Talent, zelfredzaamheid in brede zin. Bij drie van de vier onderzochte projecten kon alleen na afloop van de interventie een vragenlijst worden afgenomen. We hebben daarom bijvoorbeeld niet kunnen onderzoeken wat kennis en vaardigheden van deelnemers waren vóór deelname en na afloop, om de bijdrage van het project te kunnen bepalen. Over het algemeen geldt voor alle vier projecten dat we vooral inzicht hebben gekregen in de ervaren effectiviteit, naar het oordeel van de deelnemers en begeleiders. Het gaat met andere woorden om percepties over effectiviteit.

Daarnaast moet opgemerkt worden dat de ontwikkeling van (een grotere) financiële zelfredzaamheid van de deelnemers, waarnaar veel projecten streven, op korte termijn vaak moeilijk is vast te stellen. Daarvoor zouden deelnemers gedurende langere tijd gevolgd moeten worden. Projecten houden echter vaak niet bij hoe het de deelnemers na afloop vergaat. Vooral nog ontbreekt daarom inzicht in het effect van de op zelfredzaamheid gerichte projecten op langere termijn. Wat we op basis van het onderzoek wel kunnen zeggen is dat er voorwaarden worden geschapen voor zelfredzaamheid. Die voorwaarden liggen vooral in het verhogen van het financieel bewustzijn.

## 7.3 EFFECTEN VAN DE PROJECTEN

Bij de vier onderzochte projecten kunnen op hoofdlijnen drie soorten effecten worden verwacht, te weten een bijdrage aan financieel bewustzijn (Cash Money Budget, Regel 't en VONK), een bijdrage aan financiële zelfredzaamheid (Cash Money Budget, Regel 't en VONK) en een bijdrage aan de zelfredzame toekomst van kansarme jongeren (Track the Talent).

Hieronder geven we op basis van het (kwalitatieve) oordeel van betrokkenen de belangrijkste effecten weer.

---

#### *Bijdrage aan financieel bewustzijn*

Projecten dragen bij aan financieel bewustzijn:

- > deelnemers hebben meer kennis en praktische vaardigheden opgedaan;
  - > deelnemers zijn zich bewust geworden van financiële risico's
  - > deelnemers hebben beter inzicht gekregen in eigen financieel gedrag.
- 

Bij de drie projecten (Cash Money Budget, Regel 't en VONK) die zich expliciet richten op het vergroten van het financiële bewustzijn zien we ook daadwerkelijk een positief effect. Volgens deelnemers en begeleiders gaat het dan om meer kennis en meer vaardigheden met betrekking tot geldzaken en een beter inzicht in het eigen financiële gedrag. De maatjesbegeleiding bij VONK leidt ertoe dat cliënten weer overzicht van hun administratie krijgen en leren om een administratie op te zetten en bij te houden. Door dit overzicht weten zij beter te handelen in nieuwe situaties. Aangezien de begeleiding circa één jaar duurt, is de kans groot dat bij veel cliënten sprake is van een blijvend resultaat. Bij Cash Money Budget constateren we dat leerlingen zich bewust zijn geworden van gevaren op het gebied van financiën en schulden. Dat komt vooral door de aansluiting bij de leefwereld van de kinderen, het shockeffect dat het verhaal van de peereducator teweegbrengt en het nabespreken van de lessen door de docenten. In hoeverre dit inzicht na drie lessen duurzaam is kunnen we niet vast stellen. Wel is uit andere studies bekend dat financiële educatie die breder is ingebed in het onderwijs en waarbij ook de ouders betrokken zijn vaak effectiever is (Jungman et al., 2012)<sup>7</sup>. Bij Regel 't zien we een combinatie van kennis en bewustwording. De vrouwen doen praktische kennis op over geldzaken en het bijhouden van de eigen administratie en daarnaast krijgen ze inzicht in het eigen financiële gedrag. Ook hier kunnen we niet vaststellen wat het duurzame effect is. Het feit dat het project zich richt op vrouwen die al bereid zijn tot zelfreflectie en verandering van hun gedrag rond financiën, maakt echter dat een duurzaam effect aannemelijk is.

Het vierde project – Track the Talent – richt zich op zelfredzaamheid van jongeren in brede zin. In één bijeenkomst van het traject is echter ook aandacht voor financieel bewustzijn.

---

7 Jungmann, N., R. van Geuns, J. Klaver, P. Wesdorp en J. van der Wolk (2012) Preventie: voorkomen is beter dan genezen. Op weg naar effectieve schuldhulp. Hogeschool van Utrecht/ Hogeschool van Amsterdam.

Er is vooral aandacht voor misleiding door reclame en geld lenen en kopen op afbetaling. Dit onderdeel van het traject wordt bijzonder positief gewaardeerd door de deelnemers.

---

#### *Bijdrage aan financiële zelfredzaamheid*

Projecten dragen bij aan financiële zelfredzaamheid:

deelnemers hebben meer zelfvertrouwen om geldzaken te regelen;

- > deelnemers zijn beter in staat om problemen rondom geldzaken bespreekbaar te maken;
  - > deelnemers weten beter waar zij met hulpvragen terecht kunnen en zijn assertiever geworden in het vragen om hulp.
- 

Zoals gezegd ligt de bijdrage van de projecten aan financiële zelfredzaamheid vooral in het scheppen van voorwaarden (kennis, vaardigheden, bewustzijn) daar toe. Bij het project gericht op scholieren (*Cash Money Budget*) is dit wat moeilijk te duiden aangezien het vaak om (jonge) leerlingen gaat die nog thuis wonen, niet financieel zelfstandig zijn en nog weinig financiële beslissingen hoeven te nemen. Bij de twee andere projecten (VONK en Regel 't) waarbij een concrete hulpvraag is voorafgegaan aan deelname aan het project, signaleren we wel effecten.

De deelnemers aan *Regel 't* zijn vaak vrouwen die door een verandering in hun persoonlijke situatie de grip op hun financiën zijn kwijtgeraakt of dreigen die kwijt te raken. In de meeste gevallen is geen sprake van schulden maar wel van een gevoelde urgentie om geldzaken beter aan te pakken. Wat het project hun oplevert zijn niet alleen kennis en vaardigheden, maar ook een grotere mondigheid/assertiviteit met betrekking tot financiële vragen. Daarnaast wordt een persoonlijk financieel plan van aanpak opgesteld dat de deelnemers handvatten geeft om hun gedrag te veranderen. Dat zijn belangrijke voorwaarden voor zelfredzaamheid.

Bij VONK gaat het om cliënten met (grote) schulden en multiproblematiek die ondersteuning krijgen bij het op orde brengen van de administratie. Bij dit project constateren we een bijdrage van het project aan de zelfredzaamheid. Veel deelnemers zitten in de schuldsanering en moeten met een beperkt budget per week doorkomen. De ondersteuning van de maatjes helpt hen daarbij. Daarnaast heeft de begeleiding door het maatje een positief effect op het vinden van de weg naar de hulpverlening. De tijd en aandacht die het maatje geeft en het vertrouwen in hem/haar maakt problemen voor cliënten bespreekbaar. Het maatje is vaak een schakel tussen de cliënt en de hulpverlening en schuldeisers. In staat zijn een hulpvraag te formuleren en neer te leggen bij de juiste instantie draagt bij aan financiële zelfredzaamheid. Bij VONK gaat het bij veel cliënten

nadrukkelijk wel om zelfredzaamheid binnen 'kaders'; voor veel van hen is door de veelheid aan problemen waar ze mee kampen bijvoorbeeld vooruitplannen lastig. Daarnaast zijn er externe factoren zoals bewindvoering en oplopende schulden als gevolg van boetes op boetes, die het bereiken van volledige financiële zelfredzaamheid in de weg staan.

---

#### *Bijdrage aan zelfredzame toekomst kansarme jongeren*

Het project geeft jongeren:

- > een positieve kennismaking met het bedrijfsleven;
  - > meer zicht op werken en bedrijven;
  - > meer sollicitatievaardigheden.
- 

Track the Talent heeft een bredere insteek dan financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid. Dit project wil bijdragen aan een zelfredzame toekomst van de jongeren door aandacht te besteden aan werknemerskwaliteiten, sollicitatietraining, het ontdekken van de eigen talenten, oriëntatie op de arbeidsmarkt en het belang van een startkwalificatie te benadrukken. De belangrijkste opbrengsten van dit project zijn vooral de positieve ervaring voor de jongeren met de bedrijfsbezoeken (het feit dat de bedrijven zich voor hen openstellen), het verbreden van hun horizon over werken en bedrijven (ook weten wat ze niet willen) en het vergroten van sollicitatievaardigheden. In een enkel geval zagen we dat deelname aan het project een directe invloed had op de keuze voor een opleiding of stage- of leerwerkplek. In hoeverre het project bijdraagt aan het behalen van een startkwalificatie is niet bekend. Er is geen zicht meer op de leerlingen na afloop van het traject.

## 7.4 WERKZAME ELEMENTEN

### ***Het belang van persoonlijke aandacht***

Praten over geld en schulden gaat vaak gepaard met gevoelens van schaamte. Dit kwamen we – hoewel het hele andere doelgroepen betreft – tegen bij zowel de deelnemers aan het maatjesproject van VONK als bij de deelnemers aan Regel 't. In beide projecten is de persoonlijke aandacht die gegeven wordt een belangrijke sleutel tot het bespreekbaar maken van geldzaken. Dit is de eerste stap in verandering.

Bij VONK kunnen de maatjes veel meer aandacht geven aan cliënten dan de professionals. Zij hebben meer tijd om zaken uit te leggen en samen op te zoeken. Het wekelijkse contact is bovendien een stok achter de deur om orde op zaken te stellen. Verder is het sociale contact dat de maatjes bieden van niet te onderschatten belang. Het wekelijkse contact geeft rust en zelfvertrouwen waardoor mensen weer de deur uit durven.



Bij Regel 't wordt persoonlijke aandacht ingebed in een groepstraject. Vanaf de intake wordt ingezoomd op de persoonlijke situatie van de deelnemster en wordt een persoonlijke doelstelling voor de training geformuleerd. Ook het huiswerk gaat over de eigen situatie. Tijdens de training wordt vervolgens gewerkt aan persoonlijke subdoelen en wordt een persoonlijk financieel plan van aanpak opgesteld.

In het geval van Regel't draagt bovendien het feit dat de training door en voor vrouwen is bij aan het bespreekbaar maken van geldzaken. Deze setting creëert een veilig gevoel. De vrouwen voelen zich op hun gemak om over financiën te praten en vinden steun bij elkaar. De trainsters functioneren als rolmodellen; zij laten zien dat vrouwen ook met financiën kunnen omgaan.

### ***Het belang van succeservaringen***

Financiële zelfredzaamheid vraagt om (hersteld) zelfvertrouwen; het gevoel in staat te zijn zelfstandig geldzaken op te pakken en te regelen. De deelnemers aan de projecten van VONK en Regel 't ontberen vaak dit zelfvertrouwen. In de projecten wordt daarom gewerkt aan het vergroten van de grip van de deelnemers op de situatie. Bij VONK door wekelijks stapje voor stapje te werken aan de financiële administratie. Ook bij Regel't wordt bewust ingezet op het klein houden van subdoelen (kleine stapjes) waardoor sneller succeservaringen worden opgedaan. Die succeservaringen zijn belangrijk voor het gevoel van zelfvertrouwen.

### ***Het belang van aansluiten bij het niveau en de leefwereld van de jongeren***

Twee van de vier onderzochte projecten richten zich expliciet op jongeren: Cash Money Budget en Track the Talent. Hoewel deze projecten wat betreft opzet en doelstelling verschillen, zijn er duidelijke overeenkomsten in wat werkt voor deze doelgroep. Belangrijke aspecten zijn een goede aansluiting bij de leefwereld van de jongeren ('jonge' docenten), een interactieve manier van lesgeven met wisselende werkvormen en oefenen in de praktijk. Deze elementen komen in beide projecten naar voren als succeselementen.

## **7.5 TOT SLOT**

Het verdiepende onderzoek bij de vier projecten laat zien dat drie van de vier projecten bijdragen aan het vergroten van het financieel bewustzijn van deelnemers. Het vierde project had een bredere doelstelling: het beoogt kansarme jongeren voor te bereiden op een zelfredzame toekomst door hen kennis te laten maken met werkgevers en hun werknemersvaardigheden te vergroten. Bij dit project constateren we dat het voor de jongeren over het algemeen een zeer positieve ervaring is om op deze wijze kennis te maken met werkgevers.

In hoeverre ook (duurzame) financiële zelfredzaamheid wordt gerealiseerd is op basis van dit onderzoek niet vast te stellen. Wel kunnen we concluderen dat de projecten bijdragen aan financieel bewustzijn, hetgeen een belangrijke voorwaarde is voor financiële zelfredzaamheid.

Wat het onderzoek ook laat zien is dat het bewijs met betrekking tot de effectiviteit van de projecten rondom schuldpreventie en financiële educatie nog verstevigd kan worden. Dit impactonderzoek levert een goede bijdrage in het inzicht in wat werkt in de onderzochte projecten, maar meer kennis is nodig op dit vlak. Het gaat dan zowel om het systematisch in kaart brengen van opbrengsten na afloop van een traject als zicht krijgen op de duurzaamheid van gerealiseerde opbrengsten. Een dergelijk onderzoek kan bijdragen aan het vergroten van het inzicht in wat werkt voor wie binnen schuldpreventie en financiële educatie.

# BIJLAGE 1:

## BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN

### VONK

In het deelonderzoek van VONK zijn verschillende onderzoeksmethoden ingezet. Het onderzoek startte met een documentenanalyse van onderzoeken die al eerder waren gedaan naar VONK. Na deze analyse is een online enquête uitgezet onder de maatjes. Tot slot zijn telefonische interviews gehouden met vijf maatjes en drie face-to-face interviews met klanten.

#### ***Documentenanalyse***

Het onderzoek is gestart met een documentenanalyse. Sinds het maatjesproject VONK in 2007 is ontstaan zijn er verschillende onderzoeken gedaan om het project te evalueren. In het onderzoek zijn deze eerdere onderzoeken gebruikt en is de bestaande informatie verwerkt in de rapportage. In overleg met de projectcoördinator van VONK is gekeken welke documenten er beschikbaar waren. Uiteindelijk zijn twee eerdere onderzoeken meegenomen in de documentenanalyse. In de literatuurlijst staan deze onderzoeken vermeld.

#### ***Digitale vragenlijst voor maatjes***

Er is een digitale enquête opgesteld en gestuurd naar alle maatjes, om hun ervaringen met de verschillende onderdelen en de opbrengsten van de training in kaart te brengen. Een van de projectcoördinatoren van VONK heeft alle maatjes via e-mail een link naar de vragenlijst gestuurd. In totaal hebben 64 maatjes gereageerd, van wie 60 de vragenlijst volledig hebben ingevuld. Onder de respondenten van de online vragenlijst zijn 5 VVV-bonnen verloot.

#### ***Telefonische interviews met maatjes***

Er zijn ter verdieping en illustratie van de uitkomsten van de enquête nog 5 telefonische interviews gehouden met maatjes. In de enquête is aan de deelnemers gevraagd of ze benaderd mochten worden voor een aanvullend telefonisch interview. Tijdens de telefonische interviews is aan de maatjes gevraagd om hun antwoorden op de vragen over de opbrengst van het VONK-maatjesproject toe te lichten.

### ***Face-to-face interviews met klanten***

Er zijn drie face-to-face interviews gehouden met klanten van VONK. Bij één interview is een koppel geïnterviewd, de andere twee interviews waren met één persoon. Oorspronkelijk was nog een vierde interview ingepland, maar die afspraak ging niet door en het bleek niet mogelijk een nieuwe in te plannen. De geïnterviewde klanten zaten in de laatste fase van de begeleiding van het maatje of hadden die net afgesloten. De klanten kregen voor de interviews een VVV-bon. In de gesprekken kwamen aan bod:

- > hoe zij bij VONK terecht zijn gekomen;
- > hoe de begeleiding van het maatje vorm kreeg;
- > aan welke activiteiten de klant het meeste had gehad;
- > wat ze hebben geleerd van het maatjesproject;
- > in hoeverre het maatjesproject heeft bijgedragen aan financieel bewustzijn en financiële zelfredzaamheid;
- > belangrijke punten in het contact met het maatje.

# BIJLAGE 2:

## BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN EN DATABESTAND CASH MONEY BUDGET

### ***Onderzoeksmethoden***

In dit deelonderzoek zijn verschillende onderzoeksmethoden ingezet. Het onderzoek startte met een interview met twee projectleiders en één medewerker van CMB. Daarna is een interview met de peereducator gehouden. Vervolgens is er een voor- en nameting uitgezet bij vier klassen van het voortgezet onderwijs. Tot slot zijn telefonische interviews gehouden met drie docenten van de klassen waar de lessen van CMB zijn verzorgd en met twee leerlingen die de lessen hebben gevolgd.

### ***Interview met projectleiders en medewerker van CMB***

Het onderzoek is gestart met een groepsinterview met twee projectleiders en één medewerker van CMB. Het doel van het gesprek was om nader in kaart te brengen hoe het project is opgezet, hoe de werving van de scholen verloopt, wat de inhoud en vorm van de drie bijeenkomsten zijn, wat het oordeel is over de opbrengsten van het project, de werkzame elementen uit de aanpak en de verschillen tussen het regulier en speciaal onderwijs.

### ***Interview met de peereducator***

In het gesprek met de peereducator is ingegaan op diens eigen ervaringen, op de onderwerpen die in zijn verhaal aan bod komen en op de manier waarop dat gebeurt. Ook is gevraagd naar het oordeel van de peereducator over het effect op de leerlingen en naar de werkzame elementen in de aanpak van CMB.

### ***Voor- en nameting op scholen***

Bij vier klassen van het voortgezet onderwijs en vier klassen van het speciaal onderwijs is een voor- en nameting uitgezet tijdens de lessen van CMB. Het aantal leerlingen in de klassen van het speciaal onderwijs bleek te laag, waardoor die resultaten niet zijn meegenomen in deze rapportage. Voorafgaand aan de lessen van CMB zijn dertien stellingen aan de leerlingen voorgelegd. De leerlingen (n =60) hebben zichzelf gescoord op deze stellingen aan de hand van een vijfpuntsschaal. Na afloop van de drie lessen zijn dezelfde stellingen nogmaals aan de leerlingen voorgelegd. Vervolgens is gekeken of de leerlingen vooruitgang hebben geboekt na de drie gastlessen. Tijdens de nameting zijn vragen aan de leerlingen gesteld over de verschillende onderwerpen die in de lessen zijn behandeld.

Eerst is aan de leerlingen gevraagd of ze iets hebben geleerd van de lessen. Als ze daarop bevestigend antwoordden, werd hun gevraagd te omschrijven wat ze hadden geleerd. Dezelfde vragen werden gesteld naar aanleiding van het verhaal van de peereducator. De resultaten van de voor- en nameting zijn geanalyseerd in SPSS.

### ***Telefonische interviews met docenten***

Er zijn drie telefonische interviews gehouden met docenten. Eerst is naar de achtergrond van de docenten gevraagd, onder andere hoe lang ze werkzaam waren op de school en/of ze al vaker hadden samengewerkt met CMB. Daarna is ingegaan op de samenwerking met de gastdocent van CMB en het oordeel over de inhoud van de lessen. Tot slot is gevraagd naar de opbrengsten van de lessen, onder andere naar de impact van de lessen op de leerlingen op het gebied van financieel bewustzijn, financiële zelfredzaamheid en op andere leefgebieden.

### ***Telefonische interviews met leerlingen***

Ter verdieping en illustratie van de uitkomsten van de voor- en nameting zijn twee telefonische interviews gehouden met leerlingen die de lessen van CMB hebben gevolgd. Omdat het lastig bleek om de leerlingen te bereiken voor interviews, zijn er slechts twee geïnterviewd in plaats van vier, zoals oorspronkelijk de bedoeling was. Tijdens de telefonische interviews zijn aan de leerlingen vragen gesteld over de opbrengsten van de lessen van CMB, bijvoorbeeld over wat ze hebben geleerd en wat de belangrijkste boodschap is die ze hebben onthouden uit de lessen. Verder is de leerlingen gevraagd of ze met hun ouders en klasgenoten hebben gesproken over de lessen, wat hun oordeel is over de lessen en of ze anderen zouden aanraden om de lessen van CMB te volgen. Ze kregen voor de interviews een VVV-bon.

### ***Databeschrijving***

Hierna wordt een korte beschrijving gegeven van de data van de voor- en nameting.

#### **Algemeen**

Totaal 60 leerlingen

- > 10 leerlingen school X (16,7%), 50 school Y (83,3%)
- > 36 jongens (60%), 24 meisjes (40%)
- > Leeftijd:
  - 4 leerlingen 12 jaar (6,7%), 36 leerlingen 13 jaar (65%), 15 leerlingen 14 jaar (25%), 2 leerlingen 15 jaar (3,3%)
  - Gemiddelde leeftijd 13,25
  - Mediaan leeftijd 13
  - Modus leeftijd 13

**Figuur 1: Verdeling tussen de klassen**

VERDELING TUSSEN DE KLASSEN		
Klas	Frequentie	Percentage
A	10	16,7%
B	19	31,7%
C	15	25,0%
D	16	26,7%
Totaal	60	100,0%

# BIJLAGE 3:

## BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN

### REGEL 'T

De onderzoeksmethoden die voor dit deelonderzoek zijn gebruikt bestonden uit een dubbelinterview met de projectuitvoerders van Regel 't, een secundaire analyse van de verslagen van intakegesprekken met deelnemers, een digitale vragenlijst voor deelnemers en tot slot drie telefonische interviews met deelnemers.

#### ***Dubbelinterview met de projectleiders van Regel 't***

Er is een face-to-face dubbelinterview afgenomen met de financial lifeplanner en gedragscoach. Het doel van dit interview was om nader in kaart te brengen:

- > hoe de training is ontstaan;
- > hoe de werving van de deelnemers verloopt;
- > welke problemen/behoefte de deelnemers vooraf hebben (intakegesprekken);
- > wat de inhoud en vorm van de training is (welke onderwerpen komen aan bod en op welke wijze, samenwerking/rolverdeling van financial lifeplanner en gedragscoach);
- > aan welke specifieke doelen er in de training wordt gewerkt;
- > wat het oordeel is over de opbrengsten voor de deelnemers;
- > wat de werkzame elementen zijn uit de aanpak.

#### ***Secundaire analyse van de verslagen van intakegesprekken***

Vervolgens is een secundaire analyse uitgevoerd op alle verslagen van de intakegesprekken van de deelnemers van 2013. In totaal zijn er 91 verslagen geanalyseerd (één deelnemer van 2013 heeft geen intakegesprek gehad). De projectleiders hebben de verslagen hiervoor geanonimiseerd en de onderzoekster heeft een geheimhoudingsverklaring ondertekend. Het doel van de secundaire analyse was om nader in kaart te brengen:

- > wat voor doelgroep deelneemt aan de training;
- > welke problemen/behoefte de deelnemers vooraf hebben;
- > wat de deelnemers hopen te bereiken met de training (welk doel ze voor ogen hebben).

#### ***Digitale vragenlijst voor deelnemers***

Na de analyse van de intakegesprekken is een digitale enquête opgesteld voor de deelnemers uit 2013, om hun ervaringen met de verschillende onderdelen van de



training en de opbrengsten van de training in kaart te brengen. De projectleiders hebben alle deelnemers van 2013 (92) via e-mail een link naar de vragenlijst gestuurd. In totaal hebben 30 vrouwen gereageerd, van wie 24 de vragenlijst volledig hebben ingevuld.

### ***Telefonische interviews met deelnemers***

Tot slot zijn er ter verdieping/illustratie van de uitkomsten van de enquête nog drie telefonische interviews gehouden met vrouwen die in 2013 hebben meegedaan. In de enquête is hun gevraagd of ze benaderd mochten worden voor een aanvullend telefonisch interview. In de interviews is aan de deelnemers gevraagd om hun antwoorden op de vragen over de opbrengst van de training toe te lichten.

# BIJLAGE 4:

## BESCHRIJVING ONDERZOEKSMETHODEN

### TRACK THE TALENT

De onderzoeksmethoden die voor het deelonderzoek van Track the Talent zijn gebruikt bestonden uit een interview met de projectleider, een interview met een vrijwilliger van Delta Lloyd, vier interviews met begeleiders en vier interviews met jongeren die in 2014 hebben meegedaan. Daarnaast is er gebruikgemaakt van de uitkomsten van een vragenlijst die Stichting Track the Talent in 2014 voor en na het traject aan de jongeren heeft voorgelegd.

#### ***Interview met de projectleider van Track the Talent***

Het doel van dit face-to-face gesprek was om nader in kaart te brengen:

- > hoe het project precies is opgezet;
- > hoe de werving van de groepen en bedrijven verloopt;
- > wat de inhoud (en vorm) van het traject (de bedrijfsbezoeken en trainingen) is;
- > aan welke specifieke doelen er in het traject wordt gewerkt;
- > wat het oordeel is over de opbrengsten;
- > wat de werkzame elementen zijn uit de aanpak.

#### ***Interview met vrijwilliger van Delta Lloyd***

Een van de workshops van Track the Talent ('Omgaan met geld') wordt georganiseerd en gehouden door vrijwilligers van Delta Lloyd. Er is een face-to-face interview afgenomen met een vrijwilliger die betrokken is bij de workshop. In dit gesprek kwamen aan bod:

- > de insteek van de workshop (welke onderwerpen worden behandeld en op welke wijze);
- > het oordeel over het effect op de jongeren.

#### ***Interviews met begeleiders***

Er zijn vier begeleiders telefonisch geïnterviewd, van wie drie docenten (Stelle College, Praktijkcollege De Atlant en Carrouselklas ROCv) en één jongerenwerker (Streetpro). De begeleiders zijn benaderd tijdens de certificaatuitreiking. In deze gesprekken kwamen aan bod:

- > het oordeel over de opzet van het project/het programma;
- > het oordeel over de impact van het project op de jongeren (ten aanzien van de doelstellingen).

### ***Interviews met jongeren***

Er zijn vier jongeren face-to-face geïnterviewd, twee meisjes van 15 jaar en een meisje en een jongen van 17 jaar. Zij hebben allemaal aan Track the Talent meegedaan via school (Stelle College en Carrouselklas ROCv). De jongeren zijn benaderd via hun begeleider. In de gesprekken kwamen aan bod:

- > hoe zij de trainingen hebben ervaren;
- > welke lessen/inzichten zij daaraan ontleend hebben;
- > in hoeverre Track the Talent heeft bijgedragen aan kennis van de arbeidsmarkt, werknemersvaardigheden, het ontdekken van eigen talenten, het zich bewust zijn van het belang van een startkwalificatie en financieel bewustzijn.

### ***Vragenlijst Stichting Track the Talent***

In 2014 hebben in totaal 78 jongeren meegedaan aan Track the Talent. Stichting Track the Talent heeft voor aanvang van het traject, in het voorjaar van 2014, aan de jongeren gevraagd wat voor hen de belangrijkste reden was om mee te doen. 48 jongeren hebben deze vraag beantwoord.

Uiteindelijk hebben 70 jongeren een certificaat gekregen. Tijdens de certificatuitlevering (na afloop van het traject) heeft Stichting Track the Talent een enquête uitgedeeld om het traject te evalueren. Het aantal jongeren dat de vragen heeft beantwoord verschilt per vraag, met een minimum van 38 en een maximum van 68. De vragen gingen over de ervaringen van de jongeren en over de opbrengsten van Track the Talent.

© Hogeschool van Amsterdam

Januari 2015

AMSTERDAMS KENNISCENTRUM VOOR MAATSCHAPPELIJKE INNOVATIE

Wibautstraat 5a

Postbus 1025

1000 BA Amsterdam

[www.hva.nl/akmi](http://www.hva.nl/akmi)