



Hogeschool van Amsterdam



Kenniscentrum
Psychologie en
Economisch Gedrag



HOGESCHOOL
UTRECHT



PREVENTIE VAN GELDZORGEN SCHULDEN EN ARMOEDE

Verschillende typen interventies in kaart

Mei 2024

Preventie van geldzorgen, schulden en armoede

Verschillende typen interventies in kaart

In opdracht van Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid
Programmadirectie Armoede & Schulden

Aan deze publicatie hebben gewerkt:

*Hogeschool Utrecht,
lectoraat Schulden en Incasso*
Tamara Madern,
Barbera van der Meulen,
Julia te Boekhorst,
Froukje Hovenkamp.

*Hogeschool van Amsterdam,
lectoraat Armoede Interventies*
Anna Custers,
Marleen Kruithof.

*Universiteit Leiden,
Kenniscentrum Psychologie en
Economisch Gedrag*
Ruth Dijkstra,
Wilco van Dijk,
Mirre Stallen,
Vera Hilgevoord.

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	3
Inleiding	5
Deel 1	6
Schets van geldzorgen, schulden en armoede in Nederland	6
1. Geldzorgen, schulden en armoede in Nederland	7
1.1 Geldzorgen en geldstress	7
1.2 Achterstanden	7
1.3 Armoede	7
2 Oorzaken en gevolgen van geldzorgen	9
2.1 Oorzaken van geldzorgen	9
2.2 Gevolgen van geldzorgen	11
3 Preventie van geldzorgen	14
3.1 Wat is preventie van armoede en geldzorgen?	14
3.2 Uitvoerders van preventie-activiteiten	14
3.3 Indeling preventie-activiteiten	15
4 Weten is nog geen doen	19
4.1 Wat is gezond financieel gedrag?	19
4.2 Systeemwereld	21
5 Ontwikkelen van interventies	23
5.1 Een interventie opzetten	23
5.2 Een interventie beoordelen	24
Veelgestelde vragen & begrippen	25
Deel 2	29
Inleiding	30
1 De beleidsvragen die centraal staan	31
1.1 Effectiviteit van individuele interventies	31
1.2 Vergelijken van interventies	31
2 De wetenschappelijke achtergrond	32
2.1 Doel	32
2.2 Veronderstelde werkzame elementen van de interventies	32
2.3 Effectiviteit en schaalbaarheid	34
2.4 Het format om interventies te scoren	35
Veelgestelde vragen & begrippen	38

Deel 3	39
Analyse van 29 Nederlandse interventies	39
1 Het landschap en conclusies	40
1.1 Invulling landschap	40
1.2 Conclusies	40
Toelichting Landschap van Nederlandse interventies	49
Deel 4	53
29 Nederlandse interventies in kaart gebracht	54
Literatuurlijst	186

Inleiding

In 2022 is door het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW) een nieuwe aanpak van geldzorgen, armoede en schulden geformuleerd, met als doel om armoede en schulden te halveren. Naast het oplossen van bestaande schulden staat het belang om geldzorgen te voorkomen en beginnende geldzorgen zo snel mogelijk aan te pakken centraal. Daarvoor bestaan al veel soorten interventies, soms landelijk, soms lokaal.

Om meer zicht te krijgen op wat er werkt, heeft SZW een consortium van het lectoraat Armoede Interventies (Hogeschool van Amsterdam), het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag (Universiteit Leiden) en het lectoraat Schulden en Incasso (Hogeschool Utrecht) gevraagd om onderzoek te doen naar effectieve interventies voor preventie en vroege aanpak van geldzorgen, schulden en armoede. Doel van het onderzoek is om meer zicht te krijgen op hoe interventies zich tot elkaar verhouden en op welke elementen je kan selecteren bij de keuze voor een interventie of het opschalen van interventies.

Er is een heel scala aan initiatieven op het gebied van schuldpreventie. Het is echter voor een groot deel van de interventies onduidelijk in hoeverre ze effectief zijn en waar opschaling zinvol kan zijn. Er komt wel steeds meer informatie beschikbaar over mogelijke werkzame bestanddelen van effectieve interventies. Dit is echter lang niet altijd gerelateerd aan Nederlandse interventies of de Nederlandse context. Daarnaast geldt dat de mechanismen van bestaande interventies vaak niet helder zijn. Hiermee bedoelen we dat het lang niet altijd duidelijk is op welke manier de interventie bijdraagt aan het vergroten van de redzaamheid (bijvoorbeeld beter overzicht of juist meer inkomsten) en wat je dan realistisch gezien kan verwachten op het gebied van armoede en schulden. Dat maakt dat het ook onduidelijk is welke interventies elkaar kunnen versterken en hoe individuele interventies bijdragen aan minder geldzorgen.

In deze studie hebben we in kaart gebracht welke aspecten bijdragen aan financiële redzaamheid en op welke wijze interventies kunnen bijdragen aan het versterken van financiële redzaamheid. Er is een raamwerk ontwikkeld dat helpt om interventies te kunnen plotten. Voor 29 interventies die een dwarsdoorsnede vormen, hebben we dat al gedaan en hebben we weergegeven welke elementen worden meegenomen in deze interventies.

Dit rapport bestaat uit 4 delen. De delen zijn zelfstandig van elkaar te lezen.

Deel 1 gaat in op geldzorgen en preventie in Nederland. Het geeft inzicht in de grootte van het probleem, oorzaken en gevolgen van geldzorgen. Vervolgens beschrijven we wat preventie inhoudt en welke vormen van preventie er zijn.

Deel 2 presenteert de theorie achter het framework om interventies in te delen. De vraag die daarbij centraal staat is: waar en op welke wijze draagt een interventie bij aan het preventief aanpakken van geldzorgen, armoede en schulden. In dit deel wordt uitgelegd naar welke elementen dan gekeken kan worden. Tot slot wordt hier het format voor het uitwerken van een interventie geïntroduceerd.

In deel 3 is beschreven wat we kunnen leren van de analyse van de 29 interventies. Door meerdere interventies uit te werken aan de hand van het format komt een overzicht naar voren van aspecten waar veel interventies aan werken. Tevens zorgt het voor inzicht in de elementen waar weinig of geen aandacht aan wordt besteed.

Deel 4 is een uitwerking van 29 geselecteerde interventies.

Deel 1

Schets van geldzorgen, schulden en armoede in Nederland

1. Geldzorgen, schulden en armoede in Nederland

Zorgen bij de kassa of je wel genoeg saldo hebt om de boodschappen af te rekenen, angst dat je kinderen niet mee kunnen doen met schoolactiviteiten of wakker liggen over de hoge vaste lasten. Dit zijn voorbeelden van geldzorgen waar een deel van de Nederlanders regelmatig mee te maken hebben. Geldzorgen zijn subjectief en gaan over de zorgen die mensen ervaren met betrekking tot hun financiën. Niet iedereen met geldzorgen heeft schulden of leeft van een laag inkomen. Ook mensen zonder schulden of laag inkomen, kunnen in de situatie zitten dat ze (zeer) moeilijk rondkomen en dat ze geldzorgen hebben. Geldzorgen gaan niet over de hoogte van het inkomen. De verhouding tussen het besteedbaar inkomen en de (vaste) uitgaven die mensen hebben geven vaak een beter beeld van wie er financiële moeilijkheden ervaren. Zeker als bij de uitgaven ook terugbetalingen worden meegenomen. Bij een laag besteedbaar inkomen is de kans op geldzorgen, schulden en armoede veel groter. Toch is het niet mogelijk om een bedrag te noemen waarbij geldzorgen ontstaan. De ene persoon ervaart sneller zorgen dan een andere. En het gaat ook over welke toekomstige uitgaven of inkomsten men nog verwacht.

1.1 Geldzorgen en geldstress

Een groot deel van de Nederlandse huishoudens heeft te maken met geldzorgen. Uit de Nationale Monitor Geldzorgen, blijkt dat 27 procent van de Nederlanders zich zorgen maakt over de energierekening en de zorgkosten (Wijzer in Geldzaken, 2023). Dat betekent niet dat ze zich over alle financiën zorgen maken, dit kan ook zijn dat ze de gevolgen niet goed kunnen overzien voor de langere termijn. Uit dezelfde monitor komt naar voren dat 18 procent van de Nederlanders, bijna één op de vijf, te maken heeft met financiële stress (Wijzer in Geldzaken, 2023).

1.2 Achterstanden

Moeite met rondkomen is vaak ook een indicatie voor geldzorgen en financiële problemen. In 2024 had 32 procent van de huishoudens moeite met rondkomen (Nibud, 2024). Deze groep, oververtegenwoordigd door jongvolwassenen, huurders en mensen met een laag en/of wisselend inkomen, hebben moeite om hun inkomsten en uitgaven in balans te houden. Het af en toe of met enige regelmaat te laat betalen van een rekening betekent niet direct dat er sprake is van ernstige betalingsproblemen. Ernstige achterstanden zijn achterstanden waarbij veel moeite bestaat om de financiële verplichtingen te voldoen en betalingsachterstanden zich blijven opstapelen. Als een huishouden er niet meer zelf uit kan komen, wordt er gesproken over een problematische schuldsituatie. Een problematische schuldsituatie is de situatie waarin te voorzien is dat een persoon zijn schulden niet zal kunnen afbetalen of is gestopt met afbetalen omdat de schuldenlast in verhouding tot het inkomen dusdanig hoog is dat er geen uitzicht is op afbetaling (NVVK, 2023).

Op 1 januari 2023 had 8,8 procent van de Nederlandse huishoudens geregistreerde problematische schulden (CBS, 2023). Huishoudens met een laag inkomen die moeite hebben met rondkomen of zelfs in armoede leven hebben een groter risico op problematische schulden.

1.3 Armoede

Er wordt gesproken van armoede in situaties waarin individuen of groepen onvoldoende beschikken over materiële, culturele en/of sociale middelen waardoor zij uitgesloten zijn van een levensstandaard die de samenleving waarin zij leven als minimaal wordt gezien (CBS, 2019; Van Hulst & Hoff, 2019). Als er wordt gesproken over armoede gaat het altijd over een situatie die al langere tijd voortduurt. Vaak wordt er gekeken naar een periode van een jaar.

De meest gangbare criteria in Nederland zijn de lage-inkomensgrens van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), het basisbehoeftebudget en het niet-veel-maar-toereikendbudget van het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP). Er wordt momenteel door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) en het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP)

gezamenlijk gewerkt aan een nieuwe armoedegrens voor Nederland zodat er beter zicht komt op de problematiek (van den Brakel e.a., 2023). Het eindrapport wordt halverwege 2024 verwacht. In het rapport “Een zeker bestaan” van de Commissie Sociaal Minimum wordt de nieuwe berekenwijze al ingeleid en staan bedragen waarvan mensen zouden moeten kunnen rondkomen. Actuele percentages over hoeveel Nederlanders dan onder deze grens leven in 2024 zijn er nog niet. Hieronder zijn de percentages gebruikt die op het moment van schrijven van dit rapport bekend zijn.

In 2022 kwamen 335.000 huishoudens rond van een laag inkomen, dat is 4,4 procent van alle huishoudens (CBS, 2023). 1,8 procent leefde al vier jaar of langer van dat lage inkomen. Het CBS heeft de grens voor een laag inkomen in 2022 bepaald op € 1.200 voor een alleenstaande en € 2.300 voor een gezin met twee kinderen.

Het SCP maakt samen met het CPB armoederamingen (CPB, 2024). In 2021 leefden 6,1 procent volwassenen en kinderen in Nederland onder de niet-veel-maar-toereikend grens. Verwacht wordt dat dit daalt naar 4,7 procent in 2024 en 4,9 procent in 2025. Het niet-veel-maar-toereikend criterium omvat de minimale uitgaven die onvermijdbaar en essentieel zijn plus de minimale kosten voor ontspanning en sociale participatie (Hoff, Van Hulst & Goderis, 2019). Er zijn geen actuele cijfers voor het basisbehoeftecriterium. Dit criterium omvat de minimale uitgaven die onvermijdbaar en essentieel zijn voor een huishouden om te maken. Denk hierbij aan de kosten voor voedsel, een woning en verzekeringen.

Bij deze verschillende armoedegrenzen wordt niet gekeken naar de werkelijke uitgaven van huishoudens. Het werkelijke inkomen wordt meegenomen en er wordt gewerkt met een vast bedrag aan uitgaven.



Wilt u meer weten de omvang van geldzorgen in Nederland? Bekijk [hier](#) de actuele cijfers van het CBS over de schuldenproblematiek in Nederland en [hier](#) de Nationale Monitor Geldzorgen. Wilt u meer lezen over het sociaal minimum in Nederland? Lees [hier](#) het eerste rapport van de Commissie Sociaal Minimum.

2 Oorzaken en gevolgen van geldzorgen

Het ontstaan van geldzorgen is vaak niet plotseling. Vaak gaat er iets aan vooraf. De reden dat mensen geldzorgen krijgen, kunnen individueel van aard zijn of worden veroorzaakt door omgevingsfactoren of door zaken die spelen in de gehele samenleving. Vaak is het ook een combinatie van factoren. Als er sprake is van schulden of armoede dan heeft dat vaak vergaande gevolgen op zowel individueel als maatschappelijk niveau.

2.1 Oorzaken van geldzorgen

Er zijn verschillende factoren te noemen die een rol spelen bij het ontstaan van geldzorgen, schulden of armoede. Deze factoren kunnen elkaar onderling beïnvloeden. Het gaat hierbij onder andere om persoonlijke omstandigheden, omgevingsfactoren, systeemfactoren of zelfs macro-economische factoren. De meest gebruikte indeling typering van schulden is die van De Greef (1992). Hij onderscheidt vier soorten schulden, waarbij hij kijkt naar de vraag of het inkomen voldoende is voor de vaste lasten en de vraag of er behoefte is aan extra geld voor uitgaven die niet structureel zijn. Het gaat om overlevingsschulden, compensatieschulden, aanpassingsschulden en overbestedingschulden. De indeling van De Greef is nog steeds goed te gebruiken ondanks dat deze dateert uit 1992. Ook is deze indeling grotendeels toepasbaar op armoede (zie de uitwerking) en op geldzorgen die ontstaan door achterstanden en financiële tekorten. De typering helpt bij het achterhalen van de oorzaken. Echter zijn er nog twee andere belangrijke oorzaken van schulden te onderscheiden die specifiek zijn voor schuldenproblematiek (Jungmann & Madern, 2024), dat zijn schulden veroorzaakt door ingewikkelde bureaucratische processen én schulden die ontstaan doordat mensen niet genoeg geld overhouden terwijl ze aflossen op andere schulden. Deze laatste oorzaak zou ook onder overlevingsschulden kunnen worden geschaard.

Overlevingsschulden – armoede door laag inkomen

Mensen die langdurig van een laag inkomen moeten rondkomen, hebben een groter risico om in armoede of schulden te komen. Doordat er weinig inkomen is, komen mensen vaak maar net rond. Er is dan geen ruimte om te sparen en een buffer op te bouwen. Omdat er weinig reserves zijn, kunnen onvoorziene uitgaven zoals een reparatie aan een fiets of extra zorgkosten er voor zorgen dat er achterstanden ontstaan. In de basis gaat de groep huishoudens die te maken heeft met armoede door laag inkomen of schulden vaak verstandig met hun geld om. Maar het inkomen is te laag om goed rond te komen als er iets onverwachts gebeurt.

Compensatieschulden

Ook bij mensen die te maken krijgen met compensatieschulden is er vaak sprake van een langdurig laag inkomen. De achterstanden ontstaan door uitgaven die objectief gezien te vermijden waren. Denk bijvoorbeeld aan de aanschaf van een bepaald merk schoen voor een puber. Er waren mogelijk ook goedkopere modellen. Door de aanschaf is de ruimte in het budget geslonken en moet er worden gecompenseerd. Als dat niet lukt, dan ontstaan er schulden. Vroeger werden compensatieschulden vooral gezien als een individuele keuze en toegeschreven aan 'zorgeloos koopgedrag' (De Greef, 1992). Er spelen echter vele factoren die maken dat dit gebeurt. Vaak zijn dit omgevingsfactoren (druk om mee te doen), of meer individuele factoren (goede ouder willen zijn). Ook weten we dat stress door een laag inkomen kan leiden tot focus op de korte termijn en minder oog voor de langere termijn en gevolgen.

Aanpassingsschulden

Aanpassingsschulden ontstaan als mensen ineens te maken krijgen met een daling in inkomen of juist een stijging van de lasten. Ze hebben dan minder geld te besteden en moeten hun uitgavenpatroon aanpassen. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan life-events, zoals een scheiding, baanverlies, zelfstandig gaan wonen, kinderen krijgen, het overlijden van een partner en een verhuizing. Life-events

kunnen werken als een trigger voor financiële problemen (Vijlbrief & van Mourik, 2020). Aan de ene kant omdat het tijd kost om je andere uitgaven naar beneden te brengen (als dat al kan), maar ook omdat mensen vaak de consequenties van een gebeurtenis niet goed kunnen overzien. Een life-event vraagt een aanpassing in budget en financieel gedrag van personen. Maar ook geldt dat het financiële gedrag voor een life-event uitmaakt of mensen in de problemen komen door de gebeurtenis. Zijn mensen financieel voorbereid door middel van buffers en verzekeringen, dan is de kans dat een life-event zorgt voor problemen kleiner dan wanneer deze middelen er niet zijn.

Het zijn niet altijd life-events die leiden tot geldzorgen. Ook kunnen kosten om andere redenen ineens stijgen. Denk aan de stijgende energiekosten. Deze hebben bij een groot aantal huishoudens geleid tot geldstress.

Overbestedingsschulden of armoede door overbesteding

Dit klinkt in eerste instantie als een soortgelijke categorie als compensatieschulden, maar bij overbesteding gaat het om structurele hoge uitgaven. Elke maand wordt er meer uitgegeven dan dat er beschikbaar is. Mensen kunnen door verschillende omstandigheden in deze situatie terecht komen. Zo kan een verslaving leiden tot overbesteding, maar ook het niet hebben van overzicht, het niet kunnen omgaan met de druk van de omgeving of overkreditering.

Geen overzicht hebben van wat erin en eruit gaat, maakt het erg lastig om het financieel te redden. Persoonlijke factoren, zoals een licht verstandelijke beperking of psychiatrische problemen kunnen bijdragen aan het ontstaan en in stand houden van schulden. Een risicogroep betreft hierbij personen met lage basisvaardigheden. Het gaat hierbij om vaardigheden om te rekenen, schrijven en te kunnen omgaan met een computer, maar ook het vermogen om tijdig hulp in te schakelen of je netwerk te raadplegen bij problemen (Jungmann & Madern, 2024). Ook een gebrek aan administratieve vaardigheden spelen een belangrijke rol. Deze persoonlijke factoren maken bepaalde groepen kwetsbaarder voor de ontwikkeling van financiële problemen (Vijlbrief & van Mourik, 2020).

Bureaucratische schulden

In Nederland is er veel geregeld voor mensen die in armoede leven of schulden hebben. Er zijn verschillende inkomensondersteunende maatregelen. Alleen het aanvragen van de juiste inkomensondersteuning of het doen van belastingaangifte, is lang niet altijd eenvoudig. Je moet bureaucratisch heel vaardig zijn om dat goed te doen. Mensen die moeite hebben met deze bureaucratische processen lopen een groter risico op problemen. Risicogroepen zijn bijvoorbeeld laaggeletterden en mensen met een licht verstandelijke beperking. Ongeveer 2,5 miljoen Nederlanders zijn laaggeletterd (CBS, 2023). Uit onderzoek van de Rijksuniversiteit Groningen blijkt dat 51% van de mensen met financiële problemen laaggeletterd is, wat hen belemmert bij het vereiste lees- en schrijfwerk voor deze bureaucratische handelingen (Keizer, 2019). Een andere risicogroep betreft mensen met een licht verstandelijke beperking. Zij hebben door beperkte cognitieve vaardigheden meer moeite met bureaucratische vaardigheden (Van Dam, Van Geuns, Jungmann & Den Hartogh, 2018). Maar ook mensen zonder deze problematiek komen regelmatig in problemen door de systemen van de overheid. De overheid vraagt een grote zelfredzaamheid en alertheid van de burgers. Steeds meer, ook binnen de overheid, komt het besef dat dit voor veel mensen niet haalbaar is en dat de overheid zaken moet vereenvoudigen. In het verlengde van de bureaucratische schulden liggen de systeemschulden (Custers, 2023). Systeemschulden zijn schulden die mensen opbouwen bij de overheid of andere publieke organisaties waar ze van afhankelijk zijn. Het zijn schulden die ontstaan door een inefficiënte wijze waarop basisvoorzieningen beschikbaar zijn. Bij een systeemschuld is er sprake van een structurele afhankelijkheid van een verzorgingsstaat of publieke functies. Een voorbeeld van een systeemschuld is het moeten terugbetalen van inkomensondersteuning.

Schulden door schulden

Armoede of schulden door schulden klinkt wellicht vreemd, maar eenmaal in de schulden is de weg eruit erg lastig. Als je moet terugbetalen komt dit altijd boven op je al lopende verplichtingen. Dat maakt dat je lasten hoger worden en je dus minder geld te besteden hebt. Vaak kun je een

betalingen afspreek met een schuldeiser (er is geen recht hierop), maar dan moet je aan de voorwaarden van die partij voldoen. Vaak is er sprake van een minimaal bedrag per maand en wordt er maar in beperkte mate rekening gehouden met de financiële ruimte die mensen hebben. Als het bedrag te hoog is, dan ontstaan er snel nieuwe schulden (Jungmann & Madern, 2024). Dit komt doordat er dan geen betalingsregeling tot stand komt en er een beslag wordt gelegd op het inkomen. Zodra er een beslag wordt gelegd op het inkomen kunnen de schulden flink oplopen. Dit heeft vier oorzaken: door de kosten van nieuwe vonnissen en beslagen, de kosten van ophogingen van de overheid, door nieuwe schulden die ontstaan omdat de beslagvrije voet te laag is of doordat er onvoldoende afstemming is door schuldeisers bij beslag (Moerman & Jungmann, 2023). De financiële ruimte neemt in deze situaties echt af. Mensen houden dan echt het minimum over, vaak past dat niet met het uitgavenpatroon en ontstaan er nieuwe problemen.

Mix van factoren

Voor de meeste mensen geldt dat hun problematiek te vatten is onder meerdere typen van schulden. De eerste achterstanden zijn bijvoorbeeld toe te schrijven aan te veel geld uitgeven aan niet noodzakelijke dingen (compensatie), of een terugvordering van toeslagen (bureaucratische / systeemschuld). Maar met eenmaal een eerste achterstand ontstaan er nieuwe problemen en krijgen mensen te maken met (te) hoge afbetalingsregelingen (schuld door schuld). Dat het ontstaan van geldzorgen en armoede complex is, is een gegeven. Bovenstaande indeling helpt wel bij het kijken naar oplossingen. Als een persoon zowel compensatieschulden heeft als bureaucratische schulden, heeft het zin te kijken waarom en wanneer iemand geld uitgeeft én is hulp nodig om de zaken met de overheid beter te regelen (Jungmann & Madern, 2024).

De gebruikte indeling kijkt heel sterk naar het individu. Vanuit het individu wordt gekeken welke oorzaken er zijn. Het is belangrijk om te beseffen dat armoede en schulden deels veroorzaakt worden door externe factoren. Dat is ook af te leiden uit de indeling maar goed om expliciet te benoemen. Zo werd al genoemd dat complexe bureaucratische procedures mede debet zijn aan het ontstaan van problemen. Dat geldt niet alleen op overheidsniveau. Denk hierbij ook aan organisaties en instituten zoals maatschappelijke organisaties, scholen, vakbonden of verenigingen. Deze organisaties kunnen bijdragen aan armoede door complexe procedures, strenge toegangscriteria of opsplitsing van hulp (Vijlbrief & van Mourik, 2020).

Ook op macroniveau zijn er verschillende zaken die kunnen bijdragen aan het ontstaan van armoede of schulden. Denk hierbij aan economische of demografische ontwikkelingen zoals een financiële crisis, hoge huizenprijzen of vergrijzing, maar ook structurele factoren. De redenering hierachter is dat armoede inherent is aan de manier waarop de samenleving en het economische systeem georganiseerd zijn (Vijlbrief & van Mourik, 2020). Ook de overheid speelt hierin een rol. Zo kunnen mensen in de problemen komen door de manier waarop beleid en wetgeving worden uitgevoerd. Dit hangt sterk samen met de bureaucratische schulden.

2.2 Gevolgen van geldzorgen

Armoede en schulden ontwrichten het leven van mensen. De gevolgen voor mensen die het betreft zijn vaak heel groot. Daarnaast zijn er verschillende gevolgen voor de maatschappij. Deze gevolgen van armoede en schulden kunnen zowel materieel als immaterieel zijn.

Materiële gevolgen

Bij materiële gevolgen gaat het om gevolgen die financieel van aard zijn. Voor het individu betreft dat zaken die ze niet meer kunnen doen, omdat dit geld kost. Denk hierbij aan zaken zoals deelname aan sportactiviteiten, nieuwe kleding of geld voor het vieren van verjaardagen (Roest, Lokhorst & Vrooman, 2010). Dit niet kunnen doen, kan vervolgens een enorme impact hebben op immateriële zaken zoals gezondheid.

Naast gevolgen voor het individu, hebben schulden ook vaak maatschappelijke consequenties. De materiële gevolgen betreffen vaak extra kosten. Mensen die in armoede leven of schulden hebben doen bijvoorbeeld een structureel beroep op publieke voorzieningen, zoals de schuldhulp. Daarnaast zijn er nog andere maatschappelijke kosten. Hierbij valt te denken aan: kosten van innen van achterstanden, kosten van huishuizingen, gedeelde inkomsten door huurachterstanden en het afsluiten van energie (Madern, 2015). Er zijn ook veel indirectere gevolgen. Hierbij kan gedacht worden aan het verlies van arbeidsproductiviteit door geldstress. Voor mensen met geldzorgen ligt de gemiddelde afname van productiviteit op 20 procent (Deloitte, 2022). Soms zullen de gevolgen pas jaren later zichtbaar zijn. Door geldzorgen koopt een deel van de mensen slechtere, goedkopere voeding dan ze anders zouden doen. Dit kan leiden tot bijvoorbeeld overgewicht of diabetes. Door deze welvaartsziekten nemen de collectieve zorgkosten toe (Vijlbrief & van Mourik, 2020). Overigens kunnen deze welvaartsziekten uiteraard ook weer persoonlijke kosten opleveren.

Immateriële gevolgen

Geldzorgen brengen dus materiële gevolgen met zich mee. Maar geldzorgen leiden ook tot veel immateriële gevolgen. Een voorbeeld daarvan is, dat door het niet kunnen betalen van bepaalde activiteiten mensen belemmerd worden om actief deel te nemen aan de samenleving. Personen met geldzorgen hebben vaak te weinig geld om mee te doen aan sociale activiteiten en schamen zich hier ook voor. Omdat het hebben van geldzorgen een gevoelig onderwerp is, wordt het bespreken ervan vaak uit de weg gegaan. Hierdoor voelen personen met geldzorgen zich vaker buitengesloten en weinig verbonden met hun omgeving (Madern, 2015), dit kan leiden tot een sociaal isolement (Vijlbrief & van Mourik, 2020).

In bovenstaande werd ook al vermeld dat geldzorgen ook gezondheidsproblemen opleveren. Denk hierbij aan stress, (lichamelijke) spanningen en zelfs een kortere levensduur. Ook chronische aandoeningen zoals depressie of langdurige stress, komen vaker voor bij mensen die in armoede leven (Madern, 2015). Tegelijkertijd kunnen lichamelijke en mentale gezondheidsklachten ook leiden tot geldzorgen, bijvoorbeeld omdat er extra zorgkosten worden gemaakt of mensen gedwongen worden om minder te gaan werken (Pharos, 2021). Verder blijkt dat opvoedingsproblematiek wordt versterkt door geldzorgen. In sommige gevallen leiden spanningen rondom geldzorgen zelfs tot huiselijk geweld (Vijlbrief & van Mourik, 2020).


In de Nationale Monitor Geldzorgen is een vergelijking gemaakt tussen mensen mét en zonder financiële stress (Wijzer in Geldzaken, 2024). Hieruit blijkt dat:

Mensen zonder financiële stress <i>Van deze doelgroep heeft</i>	Mensen met financiële stress <i>Van deze doelgroep heeft</i>
1 procent laag mentaal welzijn	10 procent laag mentaal welzijn
4 procent weinig zelfvertrouwen	27 procent weinig zelfvertrouwen
5 procent weinig sociale steun	29 procent weinig sociale steun

Het is op basis van deze monitor niet te zeggen of dit een causaal verband is. Dus of de geldzorgen dit veroorzaakt of dat juist weinig zelfvertrouwen de geldzorgen veroorzaken. Over het algemeen wordt aangenomen dat deze processen elkaar versterken.

Bekend is dat door de financiële stress nog een ander proces ontstaat. Door aanhoudende geldstress verschuift de aandacht van mensen naar een focus op korte termijn problemen. Doordat geldproblemen zodanig bezitnemen van iemands denken houdt de persoon in kwestie minder ruimte over om aan andere dingen te denken en is de kans groot dat hij of zij het langere termijn totaaloverzicht verliest. Hierdoor worden vaak beslissingen en keuzes gemaakt die goed zijn op de korte termijn, maar wel grote gevolgen kunnen hebben op de langere termijn (Mullainathan, 2018).

De immateriële gevolgen voor de samenleving zijn vaak minder zichtbaar. Toch zien we ook daar consequenties. Zeker ten aanzien van geldzorgen die ontstaan door bureaucratische processen. Zo is er steeds meer wantrouwen ten opzichte van de overheid en het gevoel dat de overheid er niet voor iedereen is wordt sterker (Jungmann & Madern, 2024).

 Wilt u meer weten over de oorzaken en gevolgen van geldzorgen? Lees dan [de publicatie Wat werkt bij armoede](#) van Movisie over de aanpak van armoede en schulden.

3 Preventie van geldzorgen

Vanwege de persoonlijke en maatschappelijke gevolgen van schulden en armoede is het van belang om geldzorgen, indien mogelijk, te voorkomen en als ze ontstaan vroegtijdig aan te pakken. Daarom is het inzetten op preventie-activiteiten van groot belang.

3.1 Wat is preventie van armoede en geldzorgen?

Als we het hebben over preventie van armoede en geldzorgen dan verwijzen we naar het bredere begrip schuldpreventie. Schuldpreventie omvat namelijk ook de preventie van armoede en geldzorgen. Armoede, met name door een laag inkomen, is een groot risico voor schuldpreventie. En andersom leiden schulden vaak weer tot armoede. Ze zijn dus niet geheel los van elkaar te beschouwen.

Schuldpreventie is een mix van maatregelen, activiteiten en voorzieningen die erop gericht zijn dat personen financieel vaardig worden en zich zo gedragen dat zij hun financiën op orde houden (Madern & Weijers, 2016). Onder preventie vallen ook maatregelen, activiteiten en voorzieningen die erop gericht zijn te voorkomen dat mensen in de financiële problemen kunnen komen, bijvoorbeeld door maatregelen in de inrichting van de context waarin schulden aan kunnen worden gegaan (denk aan consumentenbescherming), of door het garanderen van voldoende inkomen (denk aan minima-voorzieningen).

Schuldpreventie gaat niet over het aanleren van basisvaardigheden. Basisvaardigheden zijn taal-, reken- en digitale vaardigheden waar volwassenen voldoende over moeten beschikken om zich zelfstandig te kunnen redden in de maatschappij. Bij voldoende basisvaardigheden is de persoon zelfredzaam (Jungmann e.a., 2023). Hoewel dit heel belangrijk is om schuldenvrij te leven, gaan schuldpreventie-activiteiten verder. Leren lezen is dus geen schuldpreventie-activiteit. Wel kunnen basisvaardigheden binnen een preventie-activiteit worden aangeleerd.

3.2 Uitvoerders van preventie-activiteiten

Armoede en schuldpreventie wordt ingezet door publieke partijen zoals gemeenten, schuldhulpverlenende organisaties en maatschappelijk werk, maar ook door private partijen zoals werkgevers en informele organisaties (Jungmann e.a., 2012). Iedere gemeente en organisatie kan zelf kiezen welk type preventie zij inzet en op welke manier ze dat wil doen. De maatregelen, activiteiten en voorzieningen die in dit kader worden aangeboden worden interventies genoemd. Een interventie is een theoretisch en praktisch weldoordachte, systematische aanpak voor preventie, ondersteuning en hulp bij specifieke risico's en problemen, in dit geval specifiek gericht op geldproblemen (Nederlands Jeugdinstituut, z.d.). Het doel van een interventie is om individuen of groepen te helpen met hun problemen zodat ze in de toekomst vaardig genoeg zijn om hun problemen zelf aan te pakken. Het behouden of vergroten van autonomie speelt hierbij een belangrijke rol (De Wijs, z.d.).

Je kan kijken naar een onderscheid tussen interventies gericht op materiële zaken en interventies gericht op immateriële gedragingen. Als interventies gericht zijn op materiële zaken omvatten ze maatregelen en voorzieningen die eraan bijdragen dat mensen beschikken over voldoende middelen om gezond financieel gedrag te kunnen vertonen. Hierbij kun je denken aan inkomensverruimende maatregelen.

Interventies gericht op immateriële gedragingen omvatten alle maatregelen en voorzieningen die gericht zijn op gedragsbeïnvloeding. Gedrag is een belangrijke factor bij de kans dat iemand in financiële problemen terechtkomt. Gedrag is nooit de enige factor en gedrag is ook lang niet altijd intentioneel, zie hiervoor ook hoofdstuk 4.

3.3 Indeling preventie-activiteiten

Preventie kan op verschillende manieren worden ingedeeld. Preventie-activiteiten kunnen worden ingedeeld naar fase van de problematiek of naar doelgroep. Een andere manier om naar preventie-activiteiten te kijken is de indeling naar methode van uitvoering. Hieronder staan de verschillende indelingen uitgelegd.

Indeling naar fasen

Bij de indeling naar fasen wordt er gekeken naar de fase waarin de problematiek zich bevindt. De indeling naar fasen wordt binnen de schuldhulpverlening het meest gebruikt om preventie-activiteiten in te delen. Er worden drie fasen onderscheiden: (1) primaire preventie, (2) secundaire preventie en (3) tertiaire preventie.

Primaire preventie: richt zich op de fase waar er nog geen sprake is van problemen. Het is erop gericht om te voorkomen dat mensen in de (problematische-) schulden of langdurige armoede raken. Primaire preventie richt zich op iedereen in Nederland (Madern & Weijers, 2016). Onder primaire preventie vallen onder andere algemene lesprogramma's over omgaan met geld en informatiebijeenkomsten zoals ouderavonden. Een voorbeeld van een primaire preventiemethode is het interactieve lesprogramma 'Hoe word je rijk?' van Money Start (zie www.moneystart.nl). Dit lesprogramma richt zich op kwetsbare leerlingen van veertien tot en met achttien jaar en bestaat uit zes lessen. Tijdens de lessen komen professionals zoals schuldhulpverleners, maatschappelijk werkers, politieagenten en deurwaarders voor de klas om verhalen te vertellen over hun werk. Daarnaast worden ervaringsdeskundigen ingezet die vertellen hoe ze in de schulden zijn gekomen en wat ze hebben gedaan om eruit te komen. Het doel van het lesprogramma is om te voorkomen dat jongeren in de schulden raken vanaf het moment dat zij vanaf hun achttiende zelf financieel verantwoordelijk zijn.

Secundaire preventie: is erop gericht om problemen vroegtijdig te onderkennen, op te sporen en aan te pakken (Madern & Weijers, 2016). In deze fase is er dus al wel sprake van armoede, financiële problemen of een heel groot risico op problemen. Vroegsignalering speelt hierbij een belangrijke rol. Vroegsignalering richt zich op het zo vroeg mogelijk in beeld brengen van mensen met geldproblemen om tijdige hulpverlening mogelijk te maken. Op het moment dat schulden tijdig opgespoord worden zijn er meer mogelijkheden om deze mensen hulp te bieden. Zo kan voorkomen worden dat achterstanden verder oplopen en deze zich kunnen ontwikkelen tot een problematische situatie (Jungmann & Madern, 2024). Voorbeelden van secundaire preventie zijn de huidige aanpakken: Vroeg Eropaf, waarbij gemeenten signalen van achterstanden ontvangen, maar ook samenwerkingen met huisartsen en paramedici die proberen in de spreekkamer te signaleren zijn voorbeelden van secundaire preventie. Ter illustratie het voorbeeld van Team Financieel in Topvorm (team FiT) in Deventer (zie [Wat is Team FIT? | Deventer.nl](#)). Bij deze methode probeert de gemeente Deventer jongeren met schulden eerder te bereiken door middel van de Vroeg Eropaf methode. Deze methode is erop gericht om eerder in contact te komen met inwoners met het idee dat voorkomen kan worden dat schulden problematisch worden. Als een jongere in beeld is, helpt het team bij het oplossen van de beginnende schulden en werken het team en de jongere samen met andere organisaties aan een toekomstplan om te voorkomen dat er opnieuw schulden ontstaan.

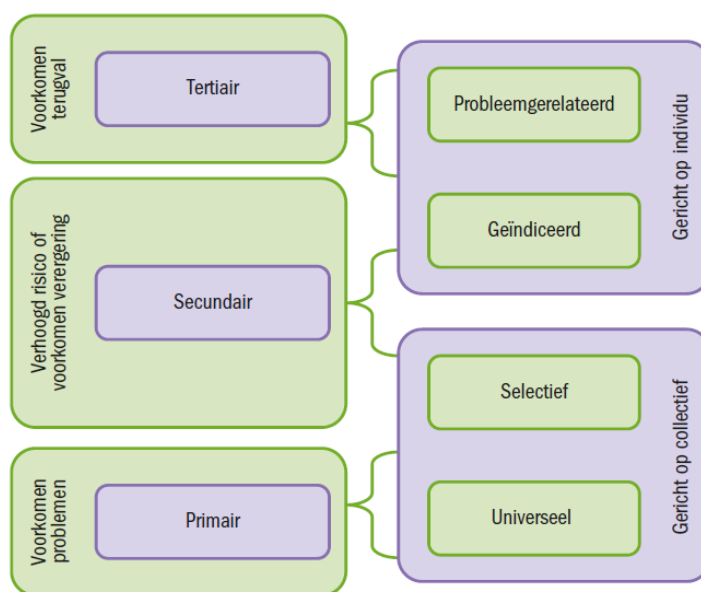
Tertiaire preventie: is erop gericht om mensen in langdurige armoede of met problematische schulden te helpen om structureel uit de problemen te komen. De preventieve-activiteiten zijn hierbij nazorg en zijn bedoeld om recidive of chronische problemen te voorkomen. Naast deze activiteiten is er vaak ook curatieve hulp of is deze net afgesloten. Deze hulp is er om de financiële problemen op te lossen. De aanpalende begeleiding en andere maatregelen zijn bedoeld om daarbij te ondersteunen én te helpen om in de toekomst geldzorgen te voorkomen. Alle vormen van activiteiten die gericht zijn op terugval kunnen hier dus onder vallen. Een voorbeeld van een preventieactiviteit die ingezet kan worden als tertiaire preventie is de budgetcursus Omgaan met geld van het Nibud (zie [Cursus omgaan met geld - Nibud](#)). Bij deze cursus werken deelnemers aan het vergroten van hun financiële vaardigheden waarbij

gewoontegedrag doorbreken en gedragsverandering centraal staan. Na afloop van de cursus weten deelnemers hoe zij zelfstandig hun financiële huishouden moeten regelen en waar zij tijdig hulp in kunnen schakelen als dit niet meer lukt.

Indeling naar doelgroep

Bij de indeling naar doelgroep wordt er gekeken naar specifieke doelgroepen van mensen die extra bescherming nodig hebben of die door bijvoorbeeld hun leefstijl een groter risico lopen om schulden te maken of in langdurige armoede te geraken. De doelgroepen worden ook ingedeeld op basis van het stadium waarin ze zich bevinden: van mensen zonder problemen tot mensen met problematische schulden. Het verschil met indeling naar fase is, dat in deze indeling echt de doelgroep in de interventie centraal staat. Er is wel overlap tussen de indelingen (zie ook figuur 1). De indeling naar doelgroep bestaat uit vier groepen: universele preventie, selectieve preventie, geïndiceerde preventie en probleemgerichte preventie.

Figuur 1 Preventie ingedeeld naar fase en doelgroep



Bron: Jungmann & Madern, 2024

Universele preventie: richt zich op alle Nederlanders of een groot deel van alle Nederlanders zonder geldzorgen. Universele preventie kan verschillende doelen hebben, zoals het verminderen van uitgaven of het bevorderen van geld sparen. Een voorbeeld van een universele preventiemethode is de spaarinterventie “Alle beetjes helpen” van de Volksbank en SNS (zie [Alle beetjes helpen Spaarinterventie - Actieplan Consumentenkeuzes - Wijzer in geldzaken](#)). Deze interventie is gericht op het sparen van geld en het opbouwen van een financiële buffer, zodat mensen voorbereid zijn op onverwachte uitgaven en noodgevallen.

Selectieve preventie: richt zich op mensen die een groter risico lopen om in een (problematische-) schuldsituatie of langdurige armoede terecht te komen dan gemiddeld, zoals bijvoorbeeld mensen met hele hoge vaste lasten of een uitkering. Het doel van selectieve preventie is om te bevorderen dat deze risicogroepen ander gedrag gaan vertonen of beschermd worden, door bijvoorbeeld een beschermingsbewind. Andere vormen van selectieve preventie zijn onder andere voorlichting en educatie voor specifieke doelgroepen of apps die gericht zijn op risicogroepen. Een voorbeeld van een selectieve interventiemethode is het initiatief “Psychologie van hulp vragen” van Wijzer in geldzaken, het Kenniscentrum Psychologie en Economisch gedrag en Geldfit (zie [Psychologie van hulp vragen - Wijzer in geldzaken](#)). Met dit initiatief wordt gekeken hoe mensen met beginnende geldzorgen op

andere manieren de eerste stap naar hulp kunnen zetten, zonder dat zij hierbij hun gevoel van eigenwaarde verliezen.

Geïndiceerde preventie: richt zich op mensen die achterstanden hebben maar nog geen problematische schulden hebben. Het doel van geïndiceerde preventie is om ergere problemen te voorkomen. Onder geïndiceerde preventie vallen onder andere informatie en advies, een inloopsprekuren of een zelfhulpwebsite.

Een voorbeeld van een geïndiceerde preventiemethode is de website www.zelfjeschuldenregelen.nl van het Nibud. Deze website is gericht op mensen die al een enkele achterstand hebben maar nog geen ernstige financiële problemen hebben. De website bevat een tool die ingevuld kan worden om in 6 stappen overzicht te krijgen over je financiële situatie. Als uit de tool blijkt dat er een risico bestaat op meerdere schulden, biedt de website een actieplan aan dat kan helpen om de situatie weer overzichtelijk te krijgen.

Probleemgerichte preventie: richt zich op mensen die in een problematische schuldsituatie of langdurige armoede zitten. Probleemgerichte preventie heeft als doel om nieuwe vaardigheden aan te leren en om te voorkomen dat terugval plaatsvindt zodra mensen een schuldregeling hebben of zicht hebben om uit de armoede te komen. Soms is een schuldregeling echter niet mogelijk. Dan is het hoogst haalbare doel van probleemgerichte preventie stabilisatie, zodat mensen zich ondanks hun langdurige schuldsituatie toch kunnen redden. Onder probleemgerichte preventie vallen onder andere budgetbewind, coaching en soms ook budgetcursussen. Een voorbeeld van een probleemgerichte preventiemethode is de cursus Omgaan met Geld van het Nibud die bij tertiaire preventie is beschreven.

Indeling naar methode van uitvoering

Indeling naar methode van uitvoering wordt niet vaak gebruikt in de schuldpreventie. Bij deze indeling staan de mogelijke soorten van interventies centraal in plaats van het individu zoals bij de vorige indelingen. Deze indeling geeft veel houvast bij het ontwerpen van preventieactiviteiten.

Het RIVM (2023) onderscheidt vijf vormen van interventiemethoden: (1) regelgeving en handhaving, (2) voorlichting en educatie aan groepen, (3) signaleren en individuele adviezen, (4) ondersteunen en (5) inrichten van de fysieke en sociale omgeving die gezond financieel gedrag bevorderen.

Regelgeving en handhaving. Regelgeving en handhaving is gericht op het afdwingen van bepaald gedrag. Het inhouden van geld op de uitkering of het geven van boetes bij een te late terugbetaling zijn voorbeelden van regelgeving en handhaving. Wij beschouwen een aanpassing aan systeemfactoren, zoals de wijze waarop beleid is ingericht ook als onderdeel van deze component.

Voorlichting en educatie aan groepen. Voorlichting en educatie aan groepen is gericht op het aanmoedigen van bepaald gedrag. Voorbeelden van voorlichting en educatie zijn budgettrainingen, gastlessen op scholen en publiekscampagnes. Een voorbeeld van een interventiemethode is het programma Geld Gappie van You4Youth (zie [Geld Gappie | You4Youth](#)). Dit programma richt zich op jongeren die binnenkort 18 worden en les volgen of gevolgd hebben in het praktijk- en/of speciaal onderwijs. Deze jongeren ontvangen intensieve begeleiding bij alle administratieve stappen die gezet moeten worden rondom het '18 worden'. Het doel van het programma is om te voorkomen dat deze jongeren in de financiële problemen komen omdat ze niet op de hoogte zijn van alles wat er gepaard gaat met 18 jaar worden.

Signaleren en individuele adviezen. Ook signaleren en het geven van individuele adviezen is gericht op het aanmoedigen van bepaald gedrag. Hierbij kan gedacht worden aan verschillende activiteiten die gemeenten en ketenpartners ondernemen om eerder in contact te komen met mensen met (beginnende) schulden. Je kunt denken aan inloopsprekuren, een budgetgesprek, maar ook

activiteiten gericht op het signaleren bij ketenpartners, zoals scholen, (para-)medici en kerken. Een voorbeeld van een inloopspreekuur zijn de spreekuren van [het Informatiepunt Digitale Overheid \(IDO\)](#). IDO spreekuren zijn laagdrempelige, fysieke loketten in lokale bibliotheken die burgers helpen met diverse vragen over de digitale overheid, waaronder informatie over sociale voorzieningen en belastingaangifte.

Ondersteunen. Ondersteuning is de laatste methode die gericht is op het aanmoedigen van bepaald gedrag en gaat verder dan alleen het signaleren van beginnende problemen of het geven van een advies. Bij ondersteuning kan gedacht worden aan budgetcoaching, budgetbeheer of beschermingsbewind. Een voorbeeld van een ondersteunende interventiemethode is de coaching van het platform [Plinkr](#). Plinkr ondersteunt gemeenten en bewindvoerders bij het gezamenlijk verbeteren van de uitstroom uit bewindvoering. Dit doen ze door middel van een digitaal programma dat inwoners helpt om financieel redzaam te worden. Klanten die onder bewind hebben gestaan, krijgen begeleiding van een budgetcoach of vrijwilliger in een blended-learning traject dat gericht is op het vergroten van hun financiële redzaamheid.

Inrichten van de fysieke en sociale omgeving die gezond financieel gedrag bevordert. De inrichting van de fysieke en sociale omgeving kan als zodanig worden vormgegeven dat gezond financieel gedrag gemakkelijker wordt gemaakt. Denk hierbij aan de keuzearchitectuur die zo wordt ingericht dat men naar gezond financieel gedrag wordt geleid. De wijze waarop een keuze wordt voorgelegd heeft invloed op de gebruiker. Door goed na te denken hoe je gezonde keuzes presenteert kun je het de gebruiker makkelijker maken. Hierbij kun je denken aan welke optie als standaard optie wordt aangeboden (bijvoorbeeld standaard is niet lenen als studenten op het formulier) of welke producten makkelijker voorhanden zijn (budgetopties op ooghoogte). Een interventie die zich hierop richt is de Geregelde Betaling. Huurders met een huurachterstand van twee maanden en een Participatiewetsuitkering worden opgeroepen voor een budgetadviesgesprek met een gespecialiseerde klantbegeleider en een schuldhulpverlener van een buurtteam. Daarnaast wordt er direct geregeld dat de huur op de uitkering wordt ingehouden en rechtstreeks wordt overgemaakt naar de verhuurder. Dat laatste is dus een voorbeeld van een andere manier van inrichten.

Integrale benadering

Schuldpreventie richt zich specifiek op geldzorgen. Interventies zullen dus vaak gericht zijn op bevorderen van financieel gezond gedrag, beperken van risico's voor mensen, het signaleren van schulden, het doorverwijzen naar de juiste instanties, het bieden van ondersteuning en het voorkomen van (nieuwe) problematiek. Er bestaan daarnaast ook integrale preventie-interventies. Deze interventies zijn niet specifiek gericht op het voorkomen en vroegtijdig oplossen van schulden maar richten zich op meerdere domeinen. Schulden vormen vaak een belemmering om te werken aan andere doelen, zoals gezondheid of re-integratie. Door integrale preventie-activiteiten worden mensen op meerdere levensgebieden geholpen. In beleid van de overheid komt steeds meer aandacht voor een integrale aanpak van problemen. De overheid investeert veel in deze integrale aanpak. Preventie van geldzorgen sluit aan bij de kennis- en innovatieagenda op het thema gezondheid en zorg. In deze aanpak wordt niet alleen gekeken naar gezondheid, maar ook nadrukkelijk naar het welzijnsdomein. Zeker voor geldzorgen en gezondheid geldt dat ze elkaar sterk beïnvloeden.



Wilt u meer weten over schuldpreventie? Lees dan [dit](#) artikel over het belang van schuldpreventie en [dit](#) artikel over de indeling van preventiemaatregelen. Werkt u bij een gemeente en gaat u aan de slag met het optimaliseren en verbeteren van de dienstverlening aan inwoners met geldzorgen? Kijk dan op de [routekaart Financiële Zorgen](#) van de VNG.

4 Weten is nog geen doen

Weten is nog geen doen. Lange tijd werd aangenomen, dat als we mensen maar voldoende informatie geven en vaardigheden aanleren ze “beter” met hun geld zouden omgaan en geldzorgen zouden worden voorkomen. Natuurlijk zijn kennis en vaardigheden van belang maar inmiddels is aangetoond dat weten (en kunnen) niet automatisch leidt tot gezond gedrag of tot vermindering van armoede of schuldenproblematiek. Daarbij spelen een aantal zaken een rol. Als eerste het systeem: in sommige gevallen is het geld dat beschikbaar is onvoldoende en kunnen mensen, hoe goed ze ook hun best doen, helemaal niet uitkomen met het geld dat ze hebben. Ook is het systeem vaak erg complex en ingewikkeld. Als tweede vraagt gezond financieel gedrag ook vaak erg veel van mensen, er is veel zelfregulatie en motivatie nodig. Om dat te kunnen volhouden is een stabiele basis nodig en die is er vaak niet bij mensen met geldzorgen.

4.1 Wat is gezond financieel gedrag?

Om te voorkomen dat je in financiële problemen komt of om er weer uit te komen als het je toch overkomt, is gezond financieel gedrag cruciaal. Schuldpreventie-activiteiten zijn dan ook vaak gericht op het bevorderen van gezond financieel gedrag. Financiële kennis hebben speelt hierbij een belangrijke rol. Dit wordt ook vaak financieel geletterd genoemd. Dat betekent dat je op de hoogte bent van alle informatie die relevant is om financieel gezond te zijn. Het idee is dat als je voldoende financieel geletterd bent, je dan ook gezond financieel gedrag kan vertonen. Financiële geletterdheid is daarom ook een cruciale randvoorwaarde voor gezond financieel gedrag. Echter, alleen financieel geletterd zijn is niet voldoende om ervoor te zorgen dat er gezond financieel gedrag wordt vertoond. Gezond financieel gedrag komt pas tot stand als er wordt voldaan aan drie voorwaarden: (1) weten, (2) kunnen en (3) handelen. Het is belangrijk dat mensen naast dat ze weten wat ze moeten doen, dit ook kunnen én het daarnaast voldoende belangrijk vinden om gezond te handelen.

Figuur 2: Model van gezond financieel gedrag



Bron: Jungmann & Madern, 2024

Het model gezond financieel gedrag zet deze drie voorwaarden centraal en stelt dat mensen gezond(er) financieel gedrag vertonen als zij:

- Weten: financieel geletterd zijn
- Kunnen: beschikken over financiële vaardigheden
- Handelen: het belangrijk vinden om de kennis en vaardigheden te verwerken en in staat zijn om deze in te zetten. Hierbij spelen zaken als motivatie, zelfregulatie, vertrouwen in eigen kunnen en mentale capaciteit een rol.

In interventies is vaak veel aandacht voor kennis en vaardigheden, maar het handelen is vaak onderbelicht. De capaciteit om te handelen staat vaak onder druk, zeker als er sprake is van financiële stress. Dat maakt vaak dat het handelen lastiger wordt. Ook daar zou aandacht voor moeten zijn in preventie.

Belangrijk om te vermelden is dat het model van gezond financieel gedrag alleen aandacht besteedt aan het gedrag van individuen. Of mensen daadwerkelijk in staat zijn om schuldenvrij te leven hangt niet alleen af van hun gedrag, maar ook van de systeemwereld. Er moet onder andere voldoende geld zijn om van rond te komen en er moeten toegankelijke hulpbronnen beschikbaar zijn.

In 2017 publiceerde het WRR het rapport "Weten is nog geen doen" (Bovens, Keizer & Tiemeijer, 2017). In dit rapport werden de termen denkvermogen en doenvermogen geïntroduceerd. Ondanks dat deze termen anders zijn dan die van het model van gezond financieel gedrag, is er veel overlap. In het rapport "Weten is nog geen doen" stelt de WRR dat als je goed wilt functioneren in de maatschappij je niet alleen denkvermogen, maar ook doenvermogen nodig hebt. Denkvermogen is vergelijkbaar met weten en kunnen. In het model van gezond financieel gedrag gaat het bij weten vooral over de kennis die je nodig hebt en bij kunnen over de vaardigheden die nodig zijn. De WRR kijkt niet naar welke kennis en vaardigheden er nodig zijn, maar naar wat er nodig is om die kennis en vaardigheden op te doen en in te zetten. Het handelen en het doenvermogen gaan in beide modellen over wat je nodig hebt.

In 2023 publiceerde het WRR als vervolg op het rapport "Weten is nog geen doen" het rapport "Grip. Het maatschappelijk belang van persoonlijke controle" (WRR, 2023). In dit rapport wordt er naast het doenvermogen, de omgevingscontrole (grip) als een belangrijk aspect geïntroduceerd. Grip verwijst naar de mate waarin iemand door middel van zijn eigen handelen in staat is om de gewenste uitkomsten te bereiken en ongewenste uitkomsten te voorkomen. Er bestaat een verband tussen doenvermogen en grip, omdat iemand eerst zijn eigen gedrag moet kunnen reguleren om effectief zijn omgeving te kunnen beïnvloeden. Maar naast doenvermogen heeft iemand ook andere zaken nodig om werkelijk grip te kunnen hebben op de omgeving. Denk hierbij aan voldoende financiële middelen, sociale hulpbronnen, rechten en een voorspelbare- en navigeerbare omgeving. Wanneer burgers niet beschikken over voldoende grip in de vorm van middelen, mogelijkheden en rechten om de levensdoelen te behalen (dus onvoldoende grip op hun leven ervaren) kan dit leiden tot minder geluk, gezondheidsproblemen, eerder overlijden, maatschappelijk onbehagen en een vertekend beeld en overtuigingen. Grip gaat dus ook, net zoals het doenvermogen en handelen, over benodigdheden om de gewenste uitkomsten te kunnen bereiken (WRR, 2023). Het betreft een nadere invulling waarbij er meer aandacht is voor wat de omgeving doet met het handelingsvermogen van een individu.

Interventies zullen vaak niet op alle aspecten zitten. Belangrijk is dat als er aan preventie wordt gedaan er een pakket wordt samengesteld dat als totaalpakket wel al deze aspecten bedient. Dus zowel aan denk- en doenvermogen als aan grip.

Financiële competenties voor redzaamheid

Weten en kunnen gaan dus over het hebben van de kennis en vaardigheden die nodig zijn om gezond financieel gedrag uit te voeren. De vraag is echter welke kennis en vaardigheden dit precies zijn en wat voor een handelingen er uiteindelijk van een persoon verwacht worden. De financiële competenties voor redzaamheid van het Nibud bieden hierin duidelijkheid. Volgens het Nibud is iemand financieel redzaam wanneer zij in staat zijn om zowel nu als in de toekomst hun inkomsten en uitgaven in balans

te houden. Dit vereist dat individuen zelf beschikken over de vaardigheden om hun financiën te beheren of zich bewust zijn van hun tekortkomingen en daarbij hulp van anderen inschakelen. De volgende Nibud-competenties omschrijven de kennis en vaardigheden die nodig zijn om financieel redzaam te zijn (Nibud, 2023):

1. Voldoende inkomsten verwerven om van te leven
2. Financiële zaken organiseren
3. Verantwoord besteden
4. Voorbereid zijn op (on-)voorziene gebeurtenissen.

Competentiegebied Nibud	Beschrijving
Voldoende inkomsten verwerven om van te leven	Dit gebied gaat over het verwerven van voldoende inkomsten om in het eigen levensonderhoud te kunnen voorzien. Dit betekent dat mensen onder andere in staat moeten zijn om een inkomen te verwerven dat nodig is om de noodzakelijke uitgaven van te doen, tegemoetkomingen kunnen aanvragen, belastingaangifte doen en weten welke rechten en plichten daarbij horen.
Financiële zaken organiseren	Dit competentiegebied gaat met name over de vaardigheden die dagelijks nodig zijn om overzicht te houden over de financiën. Dit betekent dat mensen onder andere in staat moeten zijn om betalingen veilig en passend uit te voeren, de administratie op orde te brengen en houden en inkomsten en uitgaven in kaart te brengen en te monitoren.
Verantwoord besteden	Dit competentiegebied gaat over hoe mensen hun bestedingen doen en hoe ze bewust om kunnen gaan met geldzaken. Dit betekent dat mensen onder andere in staat moeten zijn om keuzes te maken, prijzen vergelijken en beoordelen, tijdig financiële tekorten kunnen signaleren, verantwoord lenen en weten welke rechten en plichten je hebt als consument.
Vorbereid zijn op (on)voorziene gebeurtenissen	Dit competentiegebied gaat over de bewustwording dat het leven gebeurtenissen met zich mee kan brengen die van invloed zijn op de financiën. Dit betekent dat mensen onder andere in staat moeten zijn om rekening te houden met toekomstige wensen en geplande gebeurtenissen, te anticiperen op ongeplande gebeurtenissen en bewust financiële producten te kiezen, zoals leningen en verzekeringen.

Het Nibud gaat ervan uit dat mensen deze competenties niet van nature hebben, maar dat je competent wordt door ze je eigen te maken. De beheersing van de vier competenties draagt volgens het Nibud bij aan financieel gezond gedrag en daarvan afgeleid aan het voorkomen van financiële problemen, stress en onzekerheid (Jungmann & Madern, 2024).

4.2 Systeemwereld

Financieel gezond gedrag gaat vooral in op wat het individu zou moeten doen. Het is al een aantal maal benoemd, het is ook van cruciaal belang te kijken naar de omgeving en wat daarin aangepast zou moeten worden. Binnen de preventie van geldzorgen is de afgelopen jaren met name ingezet op preventie-activiteiten die zijn gericht op het bevorderen van financieel gezond gedrag, veelal door kennis en vaardigheden aan te leren en in mindere mate het handelen te ondersteunen. Custers (2023) spreekt in haar lectorale rede in dat geval over activiteiten die aansluiten op het individuele frame, ofwel I-frame. Bij het I-frame ligt de focus op individuen, hun gedachten en hun gedrag. Budgetcoaching is daar een voorbeeld van. Het is van belang altijd te kijken vanuit twee frames, naast

het I-frame is het S-frame (systeem) van belang (zie ook Chater en Loewenstein, 2022). Hierbij ligt de focus op het systeem van regelgeving, normen en instituties. Een voorbeeld van een interventie die aansluit op het S-frame is het verhogen van het sociaal minimum. Er is een groeiend besef en behoefte aan interventies die gericht zijn op veranderingen binnen het S-frame, zodat de systeemwereld meer aansluiting krijgt op de leefwereld van mensen. Dit veronderstelt wel dat instituties kunnen veranderen. Zowel het I-frame als het S-frame zijn dus relevant.



Wilt u meer weten over financieel gezond gedrag? Lees [hier](#) het artikel 'Weten is nog geen doen' van het WRR en lees [hier](#) meer over de Nibud competenties voor zelfredzaamheid.

5 Ontwikkelen van interventies

Het opzetten van een preventieproject of het onderzoeken van de effectiviteit hiervan kan op verschillende manieren. De bekendste manier is het uitvoeren van een effectevaluatie. Voor het uitvoeren van een goede effectevaluatie moet een zeer uitgebreid onderzoek worden gedaan dat vaak wordt uitgevoerd door een gespecialiseerd bureau. Dit is kostbaar, waardoor er vaak helemaal geen onderzoek wordt gedaan naar de effectiviteit van een project. Het is zonde om helemaal geen onderzoek te doen, want er zijn andere vormen van evaluatie die veel kunnen vertellen over de effectiviteit van een project. Denk hierbij aan de planevaluatie, de procesevaluatie en de effectevaluatie. Met behulp van de Toolkit Evalueren & Innoveren (www.toolkitevalueren.nl) kun je met verschillende handreikingen aan de slag met het evalueren van een preventieproject. Hier wordt een korte beschrijving gegeven van de belangrijkste aandachtspunten

5.1 Een interventie opzetten

Ga je zelf een interventie opzetten, dan is het aan te raden om eerst goed te kijken wat er al beschikbaar is en wat al bewezen effectief is. Dat kun je alleen doen als je goed weet welk doelgedrag je wil bevorderen en welke knelpunten je wil aanpakken met de interventie. Maak de interventie niet te groot. Met een enkele interventie kun je nooit alle aspecten in de vorige hoofdstukken bedienen. Bedenk daarom goed wat je wel en wat je niet wil doen. Zorg voor een goede mix van verschillende activiteiten om uiteindelijk de inwoner te helpen.

Er zijn een aantal zaken die helpen om een interventie zo op te zetten dat je kans op succes het grootst is.

1. Zorg voor een scherpe afbakening van het doel van je interventie. Maak het niet te complex en groot. Begin met het beschrijven van de huidige situatie en de gewenste situatie en kijk dan wat je wil bereiken met de interventie.
2. Zorg voor een scherpe afbakening van je doelgroep. Op wie richt de interventie zich en wat is hun achtergrond:
 - a. welke kennis en vaardigheden heeft de doelgroep al heeft en wat moeten ze nog moeten leren;
 - b. is de beoogde doelgroep leerbaar;
 - c. hoe gemotiveerd is de doelgroep, wat weet je verder over hun doenvermogen;
 - d. welke praktische en systemische belemmeringen er zijn en kun je die kunt wegnemen of verminderen.
3. Wanneer zet je de interventie in?
4. Maak een design waarin werkzame bestanddelen en elementen het fundament van de interventie vormen. Het opstellen van een verandertheorie helpt hierbij. Hierbij kijk je naar de huidige situatie, de gewenste verandering en welke elementen kunnen bijdragen aan verandering of juist de verandering te belemmeren. Je kijkt dan welke werkzame elementen een bijdrage zouden kunnen leveren en wat dan de verwachte opbrengst is.
5. Test het idee bij de doelgroep en stel je plan weer bij.

Een planevaluatie kan je helpen bij het (her)ontwerpen van een interventie.

5.2 Een interventie beoordelen

Er zijn drie soorten evaluaties die je kan inzetten om een interventie te beoordelen.

De **planevaluatie** is een evaluatie die vooraf wordt uitgevoerd, waarin wordt aangegeven welke effecten van de interventie verwacht mogen worden. Aan de hand van beantwoorde vragen over het doel, de doelgroep en de werkzame elementen van de interventie wordt bekeken of de interventie logisch is of dat de werkwijze moet worden aangepast

De **procesevaluatie** is een evaluatie over de uitvoering van een interventie. Door het gebruik van deze evaluatie kan tijdens het proces worden bijgestuurd op het moment dat de interventie niet plaatsvindt op de manier die van tevoren is bedacht.

De **effectevaluatie** is een evaluatie die wordt gebruikt om inzicht te krijgen in wat de interventie in de praktijk oplevert. Hierbij wordt vooral gekeken naar welke veranderingen er zijn opgetreden. Er zijn verschillende vormen van effectevaluaties. Vaak wordt een effectevaluatie gebruikt waarbij er alleen wordt gekeken naar het verschil in gedrag of kennis bij een persoon vóór de interventie en na afloop van de interventie. Een nadeel hiervan is dat je dan niet kunt zeggen of het verschil daadwerkelijk komt door de interventie. Door het toevoegen van een controlegroep kan dit probleem verholpen worden.

Daarnaast bevat de Toolkit Evalueren & Innoveren ook een stappenplan voor een **implementatieplan**. Als het preventieplan goed is ontworpen of is doorontwikkeld, moet deze geïmplementeerd worden. Met behulp van een implementatieplan kan dit gestructureerd worden gedaan. Een implementatieplan is de beschrijving van een planmatige invoering van een verandering in een organisatie en helpt bij het anticiperen op mogelijke knelpunten in het implementatieproces (Tonnon, 2021).



Wilt u meer weten over het ontwikkelen van interventies? Kijk op de [Toolkit Evalueren & Innoveren](#).



Zoekt u informatie het signaleren en aanpakken van geldzorgen, armoede en schulden? Kijk dan ook eens op de [Kennisbundel armoede & schulden](#).

Veelgestelde vragen & begrippen

Als je in gesprek gaat over een aanpak voor geldzorgen, armoede en schulden dan is het van belang om elkaar goed te begrijpen en hetzelfde te verstaan onder bepaalde begrippen. Hieronder staan een aantal vaak gestelde vragen over schuldpreventie en bijhorende antwoorden.

Wanneer spreken we van **armoede**?

Er is sprake van armoede wanneer mensen gedurende een langere tijd te weinig financiële middelen hebben voor de goederen en voorzieningen die in hun samenleving als minimaal noodzakelijk worden beschouwd (Hoff & Van Hulst, 2019).

Door middel van twee referentiebudgetten wordt de hoogte van de armoedegrens bepaald:

- **Het basisbehoeftenbudget:** omvat de minimale uitgaven die een zelfstandig huishouden moet doen aan zaken die onvermijdbaar en essentieel zijn, zoals voedsel en woning. Ook andere kosten die lastig te vermijden zijn worden meegeteld, waaronder verzekeringen en persoonlijke verzorging.
- **Het niet-veel-maar-toereikendbudget:** budget waarbij, naast de uitgaven waar rekening mee wordt gehouden bij het basisbehoeftenbudget, ook rekening wordt gehouden met de minimale kosten van ontspanning en sociale participatie. Denk hierbij aan lidmaatschappen en een korte vakantie. Het gaat om niet strikt noodzakelijke, maar wel wenselijke uitgaven.

Het CBS hanteert net een andere definitie. Het CBS spreekt van armoede als het huishouden beschikt over onvoldoende middelen om een bepaald minimaal consumptieniveau te kunnen bereiken. Dat wordt gemeten met de lage-inkomensgrens. Deze grens is gebaseerd op een vast koopkrachtniveau door de tijd heen, jaarlijks aangepast voor de prijsontwikkeling. Voor 2022 lag de grens voor een alleenstaande op 1200 euro netto per maand, voor een stel op 1690 euro (Akkermans e.a., 2023).

Wat is **schuldpreventie**?

Schuldpreventie is een mix van maatregelen, activiteiten en voorzieningen die erop gericht zijn dat personen financieel vaardig worden en zich zo gedragen dat zij hun financiën op orde houden. Daarnaast richt preventie zich ook op maatregelen, activiteiten en voorzieningen die erop gericht zijn mensen te ondersteunen bij hun financiën als ze zelf niet in staat zijn om financieel vaardig te zijn.

Welke **vormen** van preventie zijn er?

Preventiemaatregelen kunnen op verschillende manieren worden ingedeeld. In deel 1 worden drie soorten indelingen besproken:

- indeling naar fase van de problematiek: primaire, secundaire en tertiaire preventie
- de indeling naar doelgroep: universele, selectieve, geïndiceerde en probleemgerichte preventie
- de indeling naar methode van uitvoering aan bod: regelgeving en handhaving, voorlichting en educatie, signaleren en individuele adviezen, ondersteuning en inrichting van de fysieke en sociale omgeving.

Wat is **primaire** preventie?

Primaire preventie is een vorm van preventie die zich richt op het voorkomen van (problematische) schulden en langdurige armoede. Voorbeelden van primaire preventie zijn lesprogramma's, informatiebijeenkomsten, overheidscampagnes en zelfhulpsites.

Wat is **secundaire** preventie?

Secundaire preventie is een vorm van preventie die zich richt op het vroegtijdig onderkennen, opsporen en aan pakken van geldzorgen. Voorbeelden van secundaire preventie zijn vroegsignalering, (door)verwijzing en deskundig advies.

Wat is tertiaire preventie?

Tertiaire preventie is een vorm van preventie die zich richt op het helpen van mensen met problematische schulden of in langdurige armoede. Het doel hierbij is om ervoor te zorgen dat deze mensen langdurig uit de problematiek kunnen blijven. Voorbeelden van tertiaire preventie zijn vrijwilligersondersteuning, budgetcoaching en budgetcursussen.

Wat is universele preventie?

Universele preventie is een vorm van preventie die zich richt op alle Nederlanders of een groot deel van alle Nederlanders zonder geldzorgen. Doelen van universele preventie zijn onder andere het verminderen van uitgaven of het bevorderen van geld sparen. Voorbeelden van universele preventie zijn algemene educatie of overheidscampagnes.

Wat is selectieve preventie?

Selectieve preventie is een vorm van preventie die zich richt op mensen die een groter risico lopen om in een (problematische) schuldsituatie of langdurige armoede terecht komen. Het doel hierbij is om ander gedrag te bevorderen of het bieden van bescherming. Voorbeelden van selectieve preventie zijn voorlichting of educatie voor specifieke doelgroepen, apps of zelfhulpwebsites.

Wat is geïndiceerde preventie?

Geïndiceerde preventie is een vorm van preventie die zich richt op mensen die achterstanden hebben maar nog geen problematische schulden of in langdurige armoede zitten. Het doel hierbij is om ergere problemen te voorkomen. Voorbeelden van geïndiceerde preventie zijn informatie en advies, een inloopspreekuur of een zelfhulpwebsite

Wat is probleemgerichte preventie?

Probleemgerichte preventie is een vorm van preventie die zich richt op mensen die in een problematische schuldsituatie of in langdurige armoede zitten. Het doel hierbij is om nieuwe vaardigheden aan te leren en terugval te voorkomen. Voorbeelden van probleemgerichte preventie zijn budgetcoaching of budgetcursussen.

Wat wordt er verstaan onder preventie via regelgeving en handhaving?

Preventie via regelgeving en handhaving is gericht op het afdwingen van bepaald gedrag, zoals het inhouden van inkomen of het geven van boetes in de hoop dat mensen dan gaan bewegen. Wij beschouwen een aanpassing aan systeemfactoren, zoals de wijze waarop beleid is ingericht, ook als onderdeel van deze component.

Wat wordt er verstaan onder preventie via voorlichting en educatie?

Preventie via voorlichting en educatie aan groepen is gericht op het aanmoedigen van bepaald gedrag door middel van voorlichting en educatie. Voorbeelden van preventie via voorlichting en educatie zijn budgettrainingen, gastlessen en publiekscampagnes rondom inkomensondersteuning.

Wat wordt er verstaan onder preventie via signaleren en individuele adviezen?

Preventie via signalering en individueel advies is gericht op het aanmoedigen van bepaald gedrag door middel van het leggen van contact met mensen met (beginnende) schulden en het organiseren van (financiële) gesprekken. Voorbeelden van preventie via signaleren en individuele adviezen zijn huisbezoeken door de gemeente als er sprake is van een vermoeden van (beginnende) schulden (signaleren) en inloopspreekuren van bijvoorbeeld het Geldloket (individuele adviezen).

Wat wordt er verstaan onder preventie via ondersteuning?

Preventie via ondersteuning is gericht op het aanmoedigen van bepaald gedrag of bescherming. Voorbeelden van preventie via ondersteuning zijn budgetcoaching, budgetbeheer of beschermingsbewind.

Wat wordt er verstaan onder preventie via de inrichting van de fysieke en sociale omgeving?

Preventie via de inrichting van de fysieke en sociale omgeving is gericht op de inrichting en architectuur van de omgeving die zo wordt vormgegeven dat financieel gezond gedrag wordt bevorderd. Voorbeelden van preventie via inrichting van de fysieke- en sociale omgeving zijn digitale omgevingen inrichten die het aanvragen van financiële ondersteuning vereenvoudigen en het aanbieden van automatische spaarplannen.

Wat is vroegsignalering?

Vroegsignalering is het zo vroeg mogelijk in beeld brengen van mensen met geldzorgen om tijdige hulpverlening mogelijk te maken. Vroegsignalering is een onderdeel van secundaire preventie.

Wat wordt er verstaan onder nazorg?

Als personen succesvol een schuldentraject hebben afgerond zijn zij schuldenvrij en stromen zij uit. Echter kan er na het afronden van een schuldentraject nog nazorg worden aangeboden. Nazorg is het geven van begeleiding na afloop van een schuldhelpverleningstraject om te voorkomen dat personen opnieuw schulden maken. Nazorg is een vorm van tertiaire preventie.

Wanneer is iemand financieel redzaam?

Iemand is financieel redzaam als deze persoon zijn of haar inkomsten zowel nu als in de toekomst in balans kan houden. Dit vereist dat individuen zelf beschikken over de vaardigheden om hun financiën te beheren of zich bewust zijn van hun tekortkomingen en daarbij hulp van anderen inschakelen. De volgende Nibud-competenties omschrijven de kennis en vaardigheden die nodig zijn om financieel redzaam te zijn (Nibud, 2023):

1. Voldoende inkomsten verwerven om van te leven
2. Financiële zaken organiseren
3. Verantwoord besteden
4. Voorbereid zijn op (on)voorziene gebeurtenissen.

Wat is nodig om financieel gezond gedrag te vertonen?

Om gezond financieel gedrag te vertonen zijn drie zaken van belang: (1) weten (financieel geletterd zijn), (2) kunnen (beschikken over financiële vaardigheden) en (3) handelen (gemotiveerd en in staat te zijn om gezond gedrag te vertonen).

Wanneer spreken we over een schuld?

Er is sprake van een schuld als je geld van iemand hebt geleend of als de uiterste betaaldatum op een verplichting is verstreken. In beide gevallen heb je een betalingsverplichting. Een schuld kan allerlei verschijningsvormen hebben, zoals koop op afbetaling, een lening, een boete of een onterechte verstreking.

Wat is het verschil tussen geldzorgen, lichte schulden, ernstige schulden en problematische schulden?

Geldzorgen zijn de subjectieve ervaringen van mensen die betrekking hebben tot zorgen over geld of financiën.

Lichte schulden zijn schulden waarbij sprake is van kleine vertragingen in de betalingen of financiële moeilijkheden die tijdelijk van aard zijn. De gevolgen zijn beperkt en hebben geen grote impact op de financiële situatie.

Ernstige schulden zijn schulden waarbij moeite bestaat om de financiële verplichtingen te voldoen en betalingsachterstanden opstapelen. De schulden hebben een grotere omvang en kunnen leiden tot ernstige gevolgen voor de financiële situatie.

Problematische schulden zijn schulden waarbij de schuldenlast in verhouding tot het inkomen dusdanig hoog is dat de schuldenlast niet binnen afzienbare periode en zelfstandig kan worden afgelost. In de praktijk wordt hier 36 maanden voor aangehouden.

Wat zijn basisvaardigheden?

Basisvaardigheden zijn taal-, reken- en digitale vaardigheden waar volwassenen voldoende over moeten beschikken om zich zelfstanding te kunnen redden in de maatschappij. Bij voldoende basisvaardigheden is de persoon zelfredzaam.

Deel 2

Theoretisch kader indeling interventies

Inleiding

Er bestaat een groot scala aan interventies gericht op de preventie van geldzorgen, armoede en schulden. Zo zijn er apps om mensen te helpen bij het organiseren van hun financiën, lesprogramma's op scholen om kinderen voor te bereiden op een financieel onafhankelijk leven en lokale initiatieven waarin vrijwilligers tips en ondersteuning bieden aan mensen die een krappe beurs hebben. Deze diversiteit in zowel inhoud als aanpak maakt het lastig om de vraag te beantwoorden welke interventies het meest effectief zijn, of welke zich het best lenen voor opschaling. Het is immers lastig om interventies te vergelijken die zo van elkaar verschillen wat betreft de doelen die ze willen bereiken en de manier waarop.

Om het wel mogelijk te maken om uitspraken te doen over de effectiviteit van verschillende interventies, hebben wij een format ontwikkeld om de impact van een 29-tal bestaande interventies te beschrijven en een zinvolle vergelijking tussen deze interventies mogelijk te maken door de veronderstelde werkzame elementen per interventie in kaart te brengen. Zo ontstaat er een soort landschap dat inzicht geeft waar wel en waar weinig aandacht heen gaat bij preventie-activiteiten. Het format bestaat uit drie onderdelen die met elkaar verband houden. Per interventie beschrijven we:

1. het doel van de interventie;
2. de veronderstelde werkzame elementen van de interventie;
3. en wat er bekend is over de effectiviteit van de interventie.

In dit deel beschrijven we welke beleidsvragen het format en het uiteindelijke landschap kan beantwoorden en wat de wetenschappelijke achtergrond van het format is.

1 De beleidsvragen die centraal staan

Het landschap maakt het mogelijk om uitspraken te doen over zowel de effectiviteit van individuele interventies als het vergelijken van interventies onderling.

1.1 Effectiviteit van individuele interventies

Om uitspraken te doen over de effectiviteit van een individuele interventie is het belangrijk om allereerst te begrijpen wat het doel van de interventie is, oftewel welk effect de interventie beoogt (doelgedrag) en bij wie (doelgroep). Om vervolgens valide uitspraken te kunnen doen over de effectiviteit moet er gekeken worden of er een betrouwbare effectmeting is uitgevoerd. De meerwaarde van deze werkwijze is dat het mogelijk wordt om uitspraken te doen over de mate waarin het doel of één van de doelen van de interventie behaald is. Het laat echter buiten beschouwing of de interventie – in vergelijking met andere interventies – veel of weinig invloed heeft op het voorkomen van geldzorgen, armoede of schulden. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat een interventie, bestaande uit een aantal lessen, tot doel heeft om de financiële kennis van leerlingen te vergroten. Na afloop van de interventie kan blijken dat de kennis van de leerlingen inderdaad (tijdelijk) vergroot is. Uit onderzoek is echter bekend dat kennis op zichzelf vaak niet voldoende is om mensen financieel redzaam te maken (lees hier meer over in deel 1). Er kan dus gezegd worden dat de interventie effect heeft gehad (het doel is bereikt), maar de daadwerkelijke impact op het voorkomen van geldzorgen, armoede en schulden is beperkt. Ook blijft onduidelijk hoe de impact van de interventie zich verhoudt tot die van andere interventies met hetzelfde doel.

1.2 Vergelijken van interventies

Om de effectiviteit van interventies met elkaar te vergelijken, is het aan te raden om niet alleen in kaart te brengen of het gestelde doel bereikt is, maar om ook de onderliggende veronderstelde werkzame elementen in kaart te brengen. Met werkzame elementen bedoelen we de onderdelen van een interventie die (intentioneel of niet) ertoe leiden dat de doelgroep het doelgedrag kan en idealiter ook gaat, uitvoeren. Immers, twee interventies kunnen in hun algehele aanpak zeer van elkaar verschillen, maar toch beide gebruik maken van, bijvoorbeeld, de inzet van peers om hun doelgroep te bereiken. De meerwaarde van het in kaart brengen van de werkzame elementen is dat het mogelijk wordt om (onderdelen van) interventies op een gerichte manier met elkaar te vergelijken en dat inzichtelijk wordt hoe één werkzaam element op verschillende manieren ingezet wordt in verschillende interventies.

2 De wetenschappelijke achtergrond

De drie onderdelen van het format (doel, veronderstelde werkzame elementen en impact) zijn gebaseerd op wetenschappelijke literatuur. Hieronder lichten we de onderliggende theorie per onderdeel toe.

2.1 Doel

Om te begrijpen wat het doel van een interventie is, is het belangrijk om te begrijpen welk gedrag de interventie beoogt te veranderen en bij wie. Oftewel: wat is het doelgedrag en wie vormt de doelgroep? Door het doelgedrag en de doelgroep concreet te definiëren, wordt het doel concreet en meetbaar. Binnen de gedragswetenschappen is het formuleren van een concreet doelgedrag een gouden standaard en vaak de eerste stap van het ontwikkelen van gedragsinterventies (Bartholomew, Parcel & Kok, 1998) (BIN-NL, z.d.). Een concreet doelgedrag maakt het namelijk mogelijk om gericht te analyseren wat het gedrag bevordert dan wel belemmert en kennis daarover maakt het wederom mogelijk om passende werkzame elementen te kiezen voor het ontwikkelen van een interventie. Ook voor het analyseren van bestaande interventies is het belangrijk om het concrete doelgedrag van de interventie te bepalen. Het helpt om de werkzaamheid van specifieke elementen in te schatten (dragen ze bij aan het doelgedrag?) en er kan getoetst worden óf en in welke mate, het doel van een interventie wel of niet bereikt wordt.

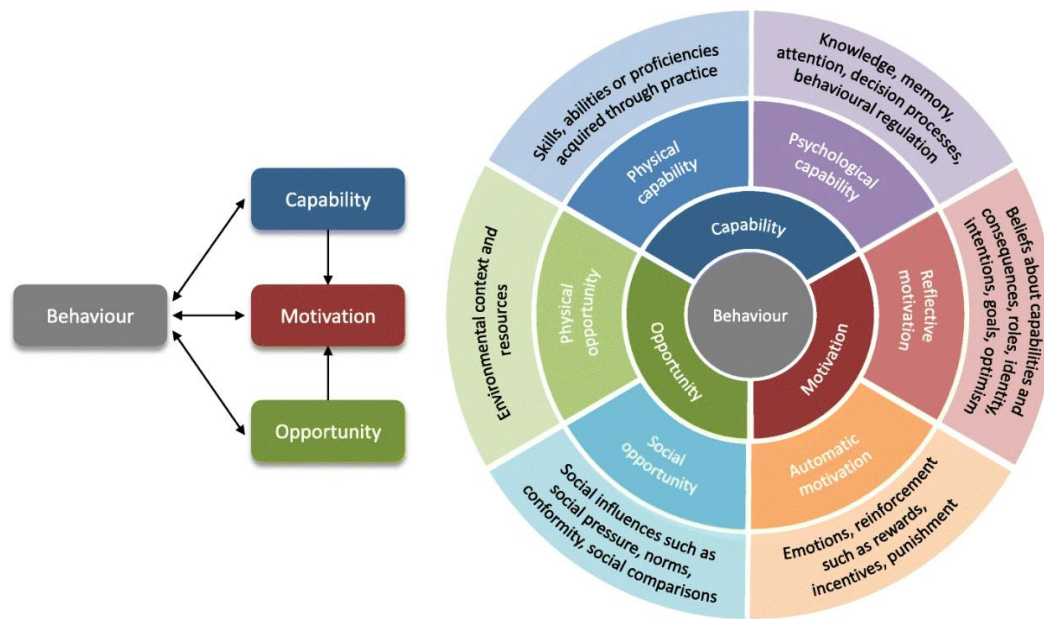
2.2 Veronderstelde werkzame elementen van de interventies

Veronderstelde werkzame elementen kunnen op verschillende manieren worden gedefinieerd. Hier kiezen wij ervoor om gebruik te maken van het COM-B model (Michie, Atkins & West, 2014). COM-B staat voor Capability (vaardigheid), Opportunity (gelegenheid), Motivation (motivatie) – Behaviour (gedrag). Het COM-B model beschrijft hoe gedrag wordt beïnvloed en is afkomstig uit de sociale psychologie. Hierin wordt menselijk gedrag gezien als het resultaat van specifieke persoonlijke kenmerken in een specifieke (sociale) context. Dit betekent dat zowel persoonlijke als contextuele factoren bepalen hoe iemand zich gedraagt.

Voor het landschap van interventies gebruiken wij het COM-B model om de aanpak van bestaande interventies te analyseren. Een interventie kan zich richten op één of meerdere componenten van het COM-B model. In het landschap gebruiken we het COM-B model als volgt: eerst beschrijven we wat het doel van de interventie is door het beoogde doelgedrag en de doelgroep te definiëren. Vervolgens wordt gekeken welke elementen uit de interventie tot het doelgedrag leiden en volgens welke componenten van het COM-B model dit (mogelijk) gebeurt. Worden er bijvoorbeeld in de interventie bepaalde vaardigheden bij de doelgroep gestimuleerd, of wordt de motivatie van deelnemers vergroot of de context aangepast om het doelgedrag te bereiken?

Hieronder is een visuele weergave van het COM-B model en worden de drie componenten van het COM-B model beschreven met voorbeelden en wordt uitgelegd hoe we interventies aan de hand van dit model categoriseren.

Figuur 1: visuele weergave van het COM-B model



Bron: Mcdonagh en collega's, 2018

Vaardigheden

De C in het model staat voor de vaardigheden (Capability) die de doelgroep moet hebben om het doelgedrag te vertonen. Dit omvat zowel fysieke vaardigheden zoals de nodige lichaamskracht en uithoudingsvermogen om het doelgedrag uit te voeren, als psychologische vaardigheden zoals aandacht vast kunnen houden. Fysieke vaardigheden bleken in de context van armoedepreventie nauwelijks relevant.

Voorbeelden

Een eenmalige training die informatie biedt over hoe budgetteren werkt, is een voorbeeld van een interventie die met name de kennis (een psychologische vaardigheid) vergroot om het doelgedrag (budgetteren) te bereiken. Een coachingstraject waarbij deelnemers begeleid worden door ervaringsdeskundigen en zelf oefenen met het opstellen en bijhouden van budgetten, is een voorbeeld van een interventie die met name het geloof in eigen kunnen versterkt om het doelgedrag (budgetteren) te bereiken.

Gelegenheid

De O in het model staat voor de mate waarin de context (Opportunity) het doelgedrag mogelijk maakt. Deze context omvat de fysieke omgeving, zoals of er voldoende middelen zijn of tijd bestaat om het doelgedrag uit te voeren, maar kan ook gaan over de sociale omgeving, zoals welke normen er gangbaar zijn of de invloed van rolmodellen op gedrag. Wij beschouwen systeemfactoren, zoals de wijze waarop beleid is ingericht, ook als onderdeel van deze component.

Voorbeelden

Interventies die de gelegenheid vergroten of verkleinen door aanpassingen in de *fysieke omgeving* zijn bijvoorbeeld apps die inkomsten en uitgaven in een gebruikersvriendelijk overzicht plaatsen. Hierdoor wordt het gemakkelijker om de financiële administratie op orde te brengen.

Een interventie kan inspelen op de *sociale omgeving* door bijvoorbeeld aan te bieden dat mensen anoniem om hulp kunnen vragen. Hiermee wordt hulp laagdrempelig voor mensen die zich schamen om over hun geldzaken te praten.

Motivatie

De M in het model duidt aan dat doelgedrag waarschijnlijk wordt als de doelgroep gemotiveerd is om dit gewenste gedrag te vertonen op het moment dat het relevant is. Deze motivatie kan reflectief of automatisch zijn. Reflectieve motivatie is een bewuste vorm van motivatie: iemand heeft voor- en nadelen tegen elkaar afgewogen en beslist, bijvoorbeeld, om het doelgedrag uit te voeren. Automatische motivatie is een impliciet, reflex-achtig proces. Op basis van bijvoorbeeld gewoontes en persoonlijke waarden vormt iemand in korte tijd een voorkeur voor het doelgedrag, wat er vervolgens toe leidt dat het gedrag wel of niet wordt uitgevoerd.

Voorbeelden

Een interventie kan inspelen op reflectieve motivatie door te benadrukken wat de voordelen zijn van sparen. De argumenten kunnen de doelgroep overtuigen om meer te sparen. Een vereiste is hiervoor echter dat de doelgroep tijd neemt om de argumenten te overwegen.

Een voorbeeld van een interventie die inspeelt op automatische motivatie is een interventie waarin een gevoel van schaarste wordt gecreëerd. Door bijvoorbeeld aan te geven dat een hulptraject alleen binnen een bepaald tijdvenster beschikbaar is, wordt het gevoel van 'schaarste' aangewakkerd. Het resultaat kan zijn dat ze sneller geneigd zijn om deel te willen nemen aan het traject.

2.3 Effectiviteit en schaalbaarheid

Interventies die daadwerkelijk hun doel bereiken en voldoende causale bewijskracht hebben zijn 'bewezen effectief' te noemen. Dit betekent dat de gewenste verandering in het doelgedrag is toe te schrijven aan de interventie. Het is echter lastig om te bewijzen of een interventie in de dagelijkse praktijk effectief is. Zo wordt een gebruikte interventie vaak niet geëvalueerd en ook zijn er vaak

Toelichting: De rol van individuele en contextuele factoren

Een interventie kan zich op het individu *of* op de context van het individu richten (of beiden) om effectief te zijn in het bereiken van het doelgedrag. Een interventie die mensen leert om administratief overzicht te houden richt zich bijvoorbeeld op het individu, terwijl een app die administratie overzichtelijk maakt zich richt op de context (gelegenheid). Het is niet gezegd dat een aanpak gericht op het individu effectiever is dan een aanpak gericht op de context, of vice versa. We zien wel dat, na een periode in de afgelopen jaren waarin interventies zich vooral richtten op het individu, er nu een tijd is aangebroken waarin de aandacht verschuift naar het belang van interventies die zich richten op de context inclusief systeemfactoren (zie ook deel 1). Het COM-B model dat wij gebruiken om de veronderstelde werkzame elementen van interventies in kaart te brengen, gaat er ook vanuit dat een aanpak gericht op zowel het individu als de context inclusief het systeem effectief kan zijn.

In de uitwerking van het landschap van interventies houden wij ons aan de term 'gelegenheid', zoals die ook in het originele COMB-B model gebruikt wordt, waarbij wij systeemfactoren beschouwen als onderdeel van deze component. Andere termen die in de praktijk soms worden gebruikt voor deze veelomvattende component zijn 'situatie', 'context' en 'mogelijkheden'.

additionele factoren die, naast de interventie, het doelgedrag van de doelgroep beïnvloeden. Zo is het bijvoorbeeld lastig om het effect te meten van een interventie die inzet op meer financiële zekerheid bij alleenstaande moeders, als tegelijkertijd ook het toeslagenbeleid voor deze doelgroep verandert.

Om toch inzicht te krijgen in de effectiviteit van interventies in de jeugdsector, hebben van Yperen, Veerman en Bijl een zogenaamde effectladder ontwikkeld (van Yperen, Veerman & Bijl, 2017). Deze beschrijvende ladder kan ook toegepast worden op andere domeinen en kent zes niveaus van bewijskracht. Een score van 0, waarbij een interventie onderaan de ladder staat, heeft geen bewijskracht. Dit is bijvoorbeeld een aanpak die mensen hebben bedacht en inzetten, maar niet op papier staat. De interventie kan dan wel effect hebben, maar de werkwijze en werkzame elementen zijn niet duidelijk en de interventie is niet op te schalen door buitenstaanders. Een interventie die op de laatste trede van de effectladder staat, trede 5 (score van 5), is duidelijk omschreven en veranderingen in doelgedrag zijn toe te schrijven aan de gebruikte interventie. Ook is aangetoond dat deze interventie beter werkt dan het inzetten van een andere interventie of geen interventie.

De effectladder

Deze ladder kent zes niveaus van bewijskracht van 0 tot 5:

0. Een score van 0, waarbij een interventie onderaan de ladder staat, heeft geen bewijskracht.
1. Voorwaardelijk: Een score van 1 betekent dat de werkwijze van de interventie is beschreven.
2. Veelbelovend: Een score van 2 betekent dat de interventietheorie geformuleerd is en de elementen van de interventie verondersteld effectief zijn.
3. Doeltreffend: Een score van 3 betekent dat er eerste aanwijzingen zijn dat de interventie effect heeft.
4. Plausibel: Een score van 4 betekent dat het aannemelijk is dat de interventie het doelgedrag beïnvloedt.
5. Werkzaam: Een score van 5 betekent dat de interventie bewezen effectief is en dat het doelgedrag eerder of sterker optreedt door de interventie, vergeleken met situaties waarin de interventie ontbreekt.

In het landschap geven we per interventie aan hoe deze score op de effectladder. De score van de interventie op deze ladder bepaalt grotendeels de schaalbaarheid van de interventie, maar niet alleen. De schaalbaarheid van een interventie wordt ook bepaald door de explicitering van de werkwijze van de interventie en de randvoorwaarden van de interventie, zoals de exacte doelgroep. Immers, interventies die zich richten op het gebruik van een unieke gemeentelijke regeling zijn minder schaalbaar dan interventies die zich richten op landelijke regelingen.

2.4 Het format om interventies te scoren

Op basis van de wetenschappelijke achtergrond hebben wij het volgende format ontwikkeld om interventies te scoren:

Het format ziet er als volgt uit:

Algemeen		Doelstelling			
Link: Link naar de website van de interventie	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
Kernachtige samenvatting van de interventie	Voor welke doelgroep is de interventie ontwikkeld?	Regionaal of landelijk?	Hoe wordt de doelgroep bereikt?	Welk doel hebben de ontwikkelaars van de interventie gesteld?	
Opmerkingen/belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud competentie
	Is de interventie gelinkt aan een specifieke levensgebeurtenis zoals '18 jaar worden' of 'uit elkaar gaan'.	Waar vindt de interventie plaats? Bijvoorbeeld in een buurthuis, op scholen of online?	Wat maakt het lastig om deel te nemen aan de interventie?	Hoe wordt het doel van de interventie vertaald in termen van gedrag?	Onder welke Nibud competentie valt het doelgedrag?
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen	
Is er een effectmeting uitgevoerd en zo ja, waar is die te vinden?	Hoe scoort de interventie op de effectladder?	Wat is het effect van de interventie op het doelgedrag?	Is de interventie (makkelijk) op te schalen?	Hoeveel deelnemers heeft de interventie bereikt?	
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 					
Gelegenheid	Ja/nee (fysiek en/of sociaal)				
Toelichting: Een interventie kan de gelegenheid verbeteren voor de doelgroep om het doelgedrag uit te voeren. Er wordt dus iets aan het systeem veranderd i.p.v. het individu. Een voorbeeld is een interventie die waarbij financiële informatie 'vertaald' wordt naar B1-niveau, zodat meer mensen de informatie kunnen begrijpen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen fysieke gelegenheid (zoals beschikbare middelen en tijd) en sociale gelegenheid (sociale normen en rolmodellen die het doelgedrag bevorderen).					
Vaardigheden	Ja/nee (fysiek/mentaal)				
Toelichting: Een interventie kan de vaardigheden van de doelgroep vergroten om het doelgedrag uit te kunnen voeren. Dit kan bijvoorbeeld een interventie zijn die de doelgroep leert om een financieel overzicht te maken, zodat ze vervolgens beter overzicht kunnen houden. Er wordt onderscheid gemaakt tussen fysieke vaardigheden (lichaamskracht, uithoudingsvermogen) en mentale vaardigheden (lezen, rekenen, zelfvertrouwen).					
Motivatie	Ja/nee (reflectief/automatisch)				

Toelichting: Een interventie kan zich richten op het vergroten van de motivatie om het doelgedrag uit te voeren. Dit is bijvoorbeeld een interventie die benadrukt wat de positieve effecten zijn van het doelgedrag, bijvoorbeeld sparen. Er wordt onderscheid gemaakt in reflectieve motivatie (als mensen worden gemotiveerd door het bewust afwegen van voor- en nadelen) en automatische motivatie (als mensen automatisch of 'impliciet' gemotiveerd raken, bijvoorbeeld door de presentatie van een boodschap).

Veelgestelde vragen & begrippen

Hieronder staan een aantal vaak gestelde vragen over de theoretische indeling van interventies en bijhorende antwoorden.

Wat zijn werkbare elementen?

Werkbare elementen zijn de onderdelen van een interventie die ertoe leiden dat de doelgroep het doelgedrag kan, en idealiter ook gaat, uitvoeren. Dit kan intentioneel gebeuren maar ook incidenteel.

Wat is het COM-B model?

Het COM-B model is een wetenschappelijk gedragsmodel uit de sociale psychologie dat beschrijft hoe gedrag wordt beïnvloed. Het uitgangspunt van het model is dat menselijk gedrag gezien wordt als het resultaat van specifieke persoonlijke kenmerken in een specifieke (sociale) context. COM-B staat voor Capability (vaardigheid), Opportunity (gelegenheid), Motivation (motivatie) – Behavior (gedrag).

Wat wordt verstaan onder Capability?

Onder capability worden de vaardigheden verstaan die de doelgroep moet hebben om het doelgedrag te vertonen. Dit omvat zowel fysieke vaardigheden als psychologische vaardigheden.

Wat wordt verstaan onder Opportunity?

Onder opportunity wordt de context verstaan die het doelgedrag mogelijk maakt. Deze context omvat de fysieke omgeving, de sociale omgeving en systeemfactoren.

Wat wordt verstaan onder Motivation?

Onder motivation wordt de motivatie verstaan die de doelgroep moet hebben om het gewenste gedrag te vertonen. Hierbij zijn twee soorten motivatie te onderscheiden: reflectieve motivatie en automatische motivatie.

- **Reflectieve motivatie** is een bewuste vorm van motivatie. Door middel van het afwegen van voor- en nadelen wordt besloten om het doelgedrag wel of niet uit te voeren.
- **Automatische motivatie** is een impliciete, reflex-achtige vorm van motivatie. Door middel van gewoontes of persoonlijke waarden wordt er een voorkeur gevormd voor het doelgedrag.

Wanneer is een interventie bewezen effectief?

Als interventies daadwerkelijk hun doel bereiken en voldoende causale bewijskracht hebben dan worden deze interventies bewezen effectief genoemd. De gewenste veranderingen in het doelgedrag zijn toe te schrijven aan de interventie.

Wat houdt de effectladder in?

De effectladder wordt ingezet om inzicht te krijgen in de effectiviteit van interventies. De ladder is beschrijvend van aard en kent zes niveaus van bewijskracht, waarbij een score van 0 betekent dat een interventie geen bewijskracht heeft en een score van 5 betekent dat een interventie bewezen effectief is en het doelgedrag eerder of sterker optreedt door de interventie.

Deel 3

Analyse van 29 Nederlandse interventies

1 Het landschap en conclusies

1.1 Invulling landschap

We hebben 29 interventies geselecteerd¹ waarvan we per interventie het doel, de veronderstelde werkzame elementen en de impact in kaart hebben gebracht. Dit hebben we gedaan aan de hand van het format dat in deel 2 geïntroduceerd is. Zoals we eerder beschreven bestaat er een groot scala aan interventies gericht op de preventie van geldzorgen, armoede en schulden. Door er 29 te selecteren, verdeeld over de vijf vormen van interventiemethoden zoals eerder beschreven in deel 1², geeft het landschap inzicht in o.a.: i) het type interventies die worden ingezet, ii) de mate waarin verschillende doelgroepen worden bereikt, iii) de mate waarin aan welke Nibud competenties en welke aspecten van het COM-B model wordt gewerkt, iv) de mate waarin het doelgedrag bereikt wordt en v) de mate waarin interventies effectief bevonden zijn.

Voor het landschap zijn interventies geselecteerd die geldzorgen bestrijden. Er zijn bijvoorbeeld *geen* curatieve oplossingen in de vorm van schuldsanering of professionele schuldhulpverlening opgenomen. Er zijn daarentegen *wel* oplossingen geselecteerd die voorkomen dat mensen schulden aan kunnen gaan, zoals bijvoorbeeld het inkomen verhogen.

Deel 4 bevat de beoordelingen van alle 29 geselecteerde interventies. In dit deel vatten we de conclusies samen. Omdat het landschap wel exemplarisch, maar niet representatief of volledig is, is het belangrijk om de conclusies met dit in het achterhoofd te lezen.

1.2 Conclusies

Het blijkt niet mogelijk om de interventies direct met elkaar te vergelijken omdat ze op te veel vlakken van elkaar verschillen, zoals doelgroep en gesteld doel(gedrag). Toch is het mogelijk om, met een brede blik, overeenkomsten en verschillen in aanpak te zien.

Doelgroep

Er is in dit rapport gepoogd om zoveel mogelijk verschillende soorten interventies door te lichten, om een indruk te geven hoe dit type interventie werkt/ kan werken, voor welke doelgroepen en wat belangrijke bestanddelen zijn. De onderzochte interventies zijn veelal niet gericht op één doelgroep, maar op diverse doelgroepen. Een aanzienlijk aantal onderzochte interventies (10) zijn gericht op mensen die financieel kwetsbaar zijn, gebaseerd op basis van inkomen, schulden of onregelmatig werk. Ook zijn diverse interventies (8) specifiek bedoeld voor jongeren. Zeven onderzochte interventies zijn bedoeld voor iedereen zonder onderscheid te maken op persoonskenmerken (7). Tot slot zijn twee van de onderzochte interventies specifiek gericht op werknemers (2) en twee gericht op gezinnen (2). Interventies die gericht zijn op problematische schulden of specifieke multi-problematiek, zoals gezondheidsproblemen en schulden of werkloosheid en schulden of scheiden of andere specifieke levensgebeurtenissen, zijn niet meegenomen in de selectie.

Nibud competenties

We hebben bij het scoren van de interventies gekeken op welke Nibud competenties deze zich richten. Dit zijn de volgende vier competentiegebieden:

1. Voldoende inkomsten verwerven om van te leven;
2. Het organiseren van financiële zaken;
3. Verantwoord besteden;

¹ Dit waren er oorspronkelijk 30. In overleg met Collectief Kapitaal hebben we besloten deze interventie niet mee te nemen in de selectie.

² (1) regelgeving en handhaving, (2) voorlichting en educatie aan groepen, (3) signaleren en individuele adviezen, (4) ondersteunen en (5) inrichten van de fysieke en sociale omgeving die gezond financieel gedrag bevorderen.

4. Voorbereid zijn op (on)voorziene gebeurtenissen.

We hebben bij het scoren van de interventies bovenstaande competenties opgevat als overkoepelende competentiegebieden waaronder per gebied een aantal competenties horen. Wanneer een interventie zich enkel richt op een of meerdere competenties, maar niet op het gehele competentiegebied hebben we dit expliciet aangegeven. Zo kunnen we zien dat er 25 interventies zijn die zich richten op het eerste competentiegebied en daarbinnen 16 specifiek op competentie 1.6: gebruik maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen. Deze interventies richten zich dus niet zozeer op het verruimen van het inkomen, maar wel op de ondersteuning bij het doen van aanvragen voor of doorverwijzing naar inkomensondersteunende maatregelen. Er zijn veel interventies die zich ten eerste hierop richten. Dit betekent wel dat veel aspecten van competentiegebied 1 door deze interventies niet bediend worden. Dit geldt bijvoorbeeld voor de interventie 'Informatiepunt Digitale Overheid'. Er zijn 3 interventies die zich ook richten op competentie 1.1: minimaal een inkomen te verwerven waarmee je jouw noodzakelijke uitgaven kunt doen.

22 interventies richten zich op competentiegebied 2: het organiseren van financiële zaken. Hier zien we dan vooral competentie 2.2: de administratie op orde brengen en houden, competentie 2.3: inkomsten en uitgaven in kaart te brengen en te monitoren en competentie 2.3.5: een overzicht te maken van je bezittingen, betalingsachterstanden en andere schulden terugkomen. Competentie 2.2 komt vaak ook in combinatie met competentiegebied 1.6 voor, bijvoorbeeld bij de interventie Schuldhulpmaatje. 10 interventies richten zich (ook) op competentiegebied 3 van het Nibud: verantwoord besteden. Competentiegebied 4: voorbereid zijn op (on)voorziene gebeurtenissen is het minst vaak gescoord, namelijk bij 4 interventies.

De interventie datakoppeling is een voorbeeld van een systeeminterventie waarbij niet gewerkt wordt aan de competenties van het individu, maar waarbij burgers direct de toeslagen ontvangen waar ze recht op hebben zonder dat zij hier zelf op moeten handelen. Deze interventie hebben we daarom niet gescoord op de competentiegebieden.

Categorieën

De interventies zijn gekozen op basis van een spreiding rondom de methode van uitvoering (zie deel 1). Dit betekent dat op basis van deze categorisering een redelijk evenwichtige verdeling is tussen deze categorieën. Hieronder hebben we een korte beschrijving van wat opviel bij deze indeling.

1- **Signaleren, individueel advies geven en doorverwijzen** (6 interventies)

Er wordt veel gedaan aan signalering, een eerste advies of hulpverlening bij aanvragen. Bij grotere problemen wordt er doorverwezen, dit zien we ook terug bij de interventie IDO spreekuren. Het gaat echter bijna nooit om een 'warme' doorverwijzing dus het is onbekend in hoeverre mensen ook aankomen op de plek waarnaar ze verwezen zijn.

2- **Voorlichting en educatie** (6 interventies)

Er wordt steeds meer ontwikkeld op het gebied van voorlichting en vooral financiële educatie (met name voor jongeren). We weten uit de literatuur dat financiële educatie kan werken als dit nadrukkelijk wordt gekoppeld aan 1) de leefwereld van de doelgroep en 2) bij herhaling wordt aangeboden. Aspect 1 zien we terug in de behandelde interventies, aspect 2 lijkt complexer. Dit ligt ook aan beschikbaarheid en inkoop van deze educatiemiddelen van scholen.

3- **Ondersteuning (langduriger)** (7 interventies)

Bij deze interventies gaat het om een traject waarbij er sprake is van langere tijd van ondersteuning. In sommige gevallen kan het zijn dat de interventie beide biedt dus zowel mogelijkheid voor een korte

vraag als langdurige ondersteuning (zoals bij de Sociaal Raadslieden). De ondersteuning betreft meestal een vorm van coaching, opvallend vaak met de inzet van peers. FRIS Supermarkt is een uitzondering, daar wordt naast coaching ook hulp in de vorm van boodschappen geboden.

4- **Effectief inrichten van de fysieke en sociale omgeving** (7 interventies)

Er zijn interventies die doeltreffend lijken waarbij het 'systeem' de last op zich neemt/zaken uit handen neemt. Hiermee bedoelen we dat de inrichting wordt aangepast zodat het makkelijk wordt voor de deelnemers om bepaald doelgedrag te vertonen. De interventie richt zich dan minder op het aanleren van competenties bij het individu. Het haalt "gedoe" weg bij de mensen. Bij de interventies geregelde betaling en het huishoudbuikje zie je bijvoorbeeld dat mensen daar soms niet meer uit willen of kunnen stromen, wat aangeeft dat voor sommige mensen (zelf)redzaamheid geen einddoel kan of moet zijn.

5- **Regelgeving en handhaving** (3 interventies)

Opvallend is dat deze interventies allemaal gaan over aanpassingen in de regelgeving die gericht zijn op extra geld beschikbaar stellen. Bij al deze interventies uit categorie 5 wordt aangetoond hoe complex het is 'schenkingen' te doen binnen bestaande wet- en regelgeving. Dit is jammer, want (internationale) studies laten zien dat het geven van geld positieve effecten heeft op rust, ruimte, zelfontplooiing en schulden afbetalen. De MKBA van Bouwdepot toont eveneens aan dat het maatschappelijke financiële baten heeft op de langere termijn. Opvallend is dus dat er geen losstaande interventies zitten op de handhaving, dus het afdwingen van bepaald gedrag. Dit betekent niet dat dit geen belangrijke categorie is of dat er niets gebeurt. Landelijk is er aandacht voor sturing via wet- en regelgeving. Dit zit vaak versleuteld in het reguliere beleid en is dus niet benoemd als losse interventie. Het zou goed zijn om dit ook explicieter te maken om zicht te krijgen op het palet aan verschillende interventies die binnen regelgeving en handhaving plaatsvinden.

Hoewel de verdeling van de 29 interventies over de vijf categorieën dus redelijk evenwichtig lijkt te zijn, zien we in onze selectie dat er meer interventies gevonden zijn op het gebied van financiële ondersteuning, educatie en doorverwijzen naar de juiste hulp. Daar wordt vanuit het veld meer op ingezet en bestaan meer lokale initiatieven. Er blijft een relatief gat van interventies op systeemniveau (categorie 4 en 5). Waar bij regelgeving en handhaving geldt dat deze vaak minder expliciet in wetgeving zitten, lijkt er met name nog ruimte te zijn voor verbreding van categorie 4. Dat zou ook wenselijk zijn omdat categorie 4 en ook 5 vaker innovatievere interventies kennen dan de eerste 3 categorieën.

Effectiviteit interventies

Er is bekeken in hoeverre deze 29 interventies bewezen effectief zijn. De interventies zijn geclassificeerd op de effectladder, waarbij de meerderheid een effectiviteitsscore van 3 (doeltreffend, 10 interventies) of 4 (plausibel, 7 interventies) scoorden. Bij score 3 zijn er al wel eerste aanwijzingen van effectiviteit, maar dit is nog niet bewezen of aannemelijk gemaakt. Score 4 betekent dat het aannemelijk is dat deze interventies effect hebben. Het zegt nog niets over de grootte van het effect of de mate waarin dit een oplossing is voor de vraagstukken rondom geldzorgen. Het effect kan beperkt zijn of op een specifiek onderdeel zijn en niet op het gehele doelgedrag. 7 interventies zijn geclassificeerd als score 1, wat betekent dat de interventie enkel beschreven is. Deze score zegt dus nog niets over de effectiviteit. 5 interventies hebben een effectiviteitsscore van 2 veelbelovend. Een score van 2 betekent dat de interventietheorie geformuleerd is en de elementen van de interventie verondersteld effectief zijn. De effectiviteitsscores 0 (geen bewijskracht) en 5 (werkzaam) komen in deze interventies niet voor. Hierbij moet vermeld worden dat wij alleen naar interventies hebben kunnen kijken die goed beschreven zijn. Interventies met een score 0, zijn dus bij voorbaat uitgesloten.

Locatie interventies

Per locatie is er gekeken wat de vindplaats, werving en plek van contact is met de doelgroep. Van de totale interventies vinden er 9 plaats op specifieke locaties, variërend van klaslokalen tot buurtteams. Daarnaast zijn er 4 interventies die online worden uitgevoerd, 4 interventies die zowel online, telefonisch als op locatie worden aangeboden, en 5 interventies die niet locatie gebonden zijn (bijvoorbeeld jongeren mogen zelf kiezen, op straat, thuis, in café) plaatsvinden. Voor 7 interventies is de locatie niet van toepassing, dit betekent dat ze binnen de gehele gemeente kunnen worden geworven en dat er geen vaste plek is. De vindplaats blijft een belangrijk aandachtspunt voor interventies. Beperkt aanmeldmogelijkheden of beperkt contact maakt de interventie vaak lastiger toegankelijk. Indien er bijvoorbeeld enkel aanmelding mogelijk is via de website, dan is er vaak weinig mogelijkheid tot hebben van persoonlijk contact. Soms kan dat wel, maar dan alleen binnen kantoor tijden. Het vraagt dat mensen allereerst gewezen worden op de website én de weg ernaartoe vinden. Dat ze snappen wat ze moeten doen voor de aanmelding. Dit vraagt digitale vaardigheden van mensen.

Gesteld doelgedrag

Per interventie hebben we gekeken naar het doelgedrag dat wordt nagestreefd om geldzorgen, armoede en/of schulden te voorkomen. De interventies richten zich op een breed scala aan gedragingen. Opvallend is dat vrijwel alle interventies gericht zijn op meerdere doelgedragingen. Belangrijk hierbij om te benoemen is dat het doelgedrag vaak niet letterlijk wordt genoemd door de aanbieder van de interventie, maar door ons is afgeleid van de opzet en doelstelling van de interventie. Wanneer er weinig informatie beschikbaar was over dit aspect van de interventie, was het lastig om te bepalen welk doelgedrag werd nagestreefd. Mogelijk geeft ons overzicht dan ook geen volledige weergave van alle doelgedragingen per interventie. Hieronder staat beschreven welk doelgedrag bij de meeste interventies centraal staat.

Deelname. Het doelgedrag dat in de meeste interventies wordt nagestreefd (bij 20 van de 29 interventies) is het deelnemen aan of gebruik maken van de interventie zelf. Dit kan bijvoorbeeld gaan over het starten van een traject, het volgen van een training of het gebruiken van een app.

Financiële vaardigheden. Daarnaast richten 17 interventies zich op het verbeteren van financiële vaardigheden. Sommige interventies richten zich op het verbeteren van financiële vaardigheden in het algemeen en andere interventies geven hier meer specifieke duiding aan. Zoals het in kaart brengen van inkomsten en uitgaven, het organiseren van de administratie, het opstellen van een budgetplan of leren sparen.

Minder financiële stress ervaren. Het doelgedrag dat vaak wordt genoemd (bij 14 interventies) is het ervaren van minder financiële stress. Hoewel het verminderen van financiële stress een belangrijk doel is, lijkt het niet altijd het doelgedrag te zijn dat centraal staat. Het verminderen van stress is dan niet het hoofddoel, maar een gevolg van het ontzorgen van de doelgroep. Omdat bij veel interventies het verminderen van financiële stress wel wordt benoemd, hebben we dit wel expliciet als doelgedrag gedefinieerd.

Overig doelgedrag: 4 interventies richten zich op het aanvragen/ontvangen van toeslagen, het betalen van de vaste lasten (zoals de huur) en het ontvangen van passende hulp. Daarnaast werden de volgende doelgedragingen ieder bij een enkele interventie genoemd:

- (realistische) Afspraken maken om een betalingsregeling te treffen (op tijd)
- Inkomensreparatie ontvangen
- Financiële weerbaarheid verhogen (bijv. naar werk kunnen reizen)

- Grotere financiële tegenslagen/problemen opvangen om ergere financiële problemen te voorkomen
- Gebruik maken van rechten (bijv. om bezwaar in te dienen)

Met betrekking tot de doelgedragingen zit er enige overlap tussen de interventies, met name op het gebied van financiële vaardigheden en het verminderen van financiële stress. Tussen de doelgedragingen die minder vaak terugkomen zit meer diversiteit. Dit laat zien dat er niet alleen veel verschillende interventies beschikbaar zijn, maar dat deze inhoudelijk ook van elkaar verschillen en ieder andere aspecten van financiële problemen aanpakken.

COM-B

Bijna alle interventies, 26 van de 29 interventies, maken gebruik van de 3 hoofdcategorieën van werkzame elementen (capability, opportunity en motivation) van het COM-B model. Er is echter een groot verschil in focus per interventie, omdat vaak de nadruk op één of twee categorieën ligt. Daarom hebben we voor het geven van een overkoepelend beeld in kaart gebracht welke werkzame elementen voornamelijk toegepast worden per interventie en hoe dit verdeeld is tussen de interventies. Met elementen die voornamelijk toegepast worden bedoelen we de elementen die door de aanbieder benadrukt worden en die een grote rol spelen in de uitvoering van de interventie. Hierin valt op dat de nadruk van alle interventies ligt op het vergroten van de gelegenheid, het vergroten van vaardigheden of een combinatie hiervan. Het vergroten van de motivatie lijkt daarentegen een kleinere, ondergeschikte rol te spelen bij alle interventies.

Gelegenheid (opportunity)

Bij het vergroten van de gelegenheid kan het gaan om de fysieke gelegenheid zoals systeemaanpassingen die aanvraagprocedures automatiseren, of om de sociale gelegenheid zoals het bieden van een sociaal netwerk. Er zijn 9 interventies die zich met name richten op het vergroten van de gelegenheid en 15 interventies die zich richten op een combinatie van het vergroten van de gelegenheid en het vergroten van vaardigheden.

Van de 9 interventies die zich richten op gelegenheid, richten alle 9 interventies zich op de fysieke gelegenheid en 3 interventies richten zich daarnaast ook op de sociale gelegenheid. Wat opvalt is dat deze 9 interventies met name interventies zijn die de fysieke gelegenheid zo omvormen dat de doelgroep ontzorgd wordt. Er worden bijvoorbeeld automatische processen ingevoerd om aanvraagprocedures te vereenvoudigen, of er worden financiële middelen geboden die de mogelijkheden van de doelgroep verruimen.

Wat betreft de 15 interventies die inzetten op een combinatie van het vergroten van de gelegenheid en het vergroten van vaardigheden, zijn dit allemaal interventies die informatie bieden in de vorm van een (online) informatiepunt, lespakketten of persoonlijk advies. Wat betreft de gelegenheid zetten deze interventies met name in op het vergroten van de kans op deelname aan de interventie (het starten van een traject, het volgen van een training of het gebruiken van een app). Binnen de interventie staat dan met name het opdoen van nieuwe vaardigheden centraal.

Hieronder volgt een overzicht van wat er opviel bij interventies die zich richten op het creëren van de gelegenheid voor het realiseren van contact met de doelgroep en het bereiken van het doelgedrag.

Interventies die de gelegenheid scheppen om deelname/contact tot stand brengen:

- Sommige interventies bieden een ruim aanbod aan van informatie of activiteiten, om zo in contact te komen met een doelgroep die mogelijk uit zichzelf niet op zoek zou gaan naar financiële informatie of hulp. Voorbeelden zijn: het aanbieden van een gratis sportschool voor jongeren, waar deelnemende jongeren in contact kunnen komen met hulpaanbieders (BuurtBazen) of een gratis supermarkt waar ook financiële hulp geboden wordt (Fris Supermarkt).

- Veel lesprogramma's zijn ingebed in het vaste curriculum van scholen, wat deelname vergemakkelijkt.
- Sommige interventies passen hun bereikbaarheid aan de doelgroep aan. Oprecht Arnhem biedt bijvoorbeeld zeer snelle reacties op hulpvragen, ook buiten kantooruren.
- Veel interventies zetten rolmodellen en ervaringsdeskundigen in om het aanbod sociaal toegankelijk te maken. Ook zijn er interventies die deelnemers een sociaal netwerk bieden om gezamenlijk te leren (Cash to Grow).
- Bij sommige interventies lijkt het erop dat ze nog erg leunen op hun eigen interne cultuur en processen: zo worden bij 'Sociale Raadslieden Amsterdam' veel begrippen gebruikt die de hulpvrager mogelijk niet kan plaatsen. Bij een aantal interventies voor jongeren zijn daarnaast mooie websites ontworpen die 'de taal van de jongeren' spreken, maar lijken de processen erom heen weinig aangepast aan de beleving van jongeren. Dan is contact bijvoorbeeld alleen mogelijk door een aanvraagformulier in te vullen en moet de jongere vervolgens voor een onbepaalde tijd wachten op een reactie.

Interventies die inspelen op de gelegenheid om het doelgedrag te bereiken (bijv. door middel van de automatisering van betalingen):

- De interventies die inzetten op de automatisering van processen bieden vanuit psychologisch oogpunt grote kansen om schulden te voorkomen, maar bieden in de uitwerking ook risico's. Dit betreft met name het risico dat niet alle betalingen geautomatiseerd worden omdat dit technisch voor een aantal van de vaste lasten nog niet mogelijk is. In dit geval wordt de burger dus alleen deels ontzorgd en is niet duidelijk of de burger daardoor juist meer aandacht kan wijden aan de overige vaste betalingen die zij zelf moet regelen, of dat de burger door de automatisering het gevoel krijgt zelf niets meer te moeten doen en daardoor de kleinere acties die nog wel zelf uitgevoerd moeten worden over het hoofd ziet.
- Tevens valt op dat de interventies die inzetten op automatisering verschillend doelgedrag willen bereiken waarbij het doelgedrag niet altijd even haalbaar lijkt te zijn. Alle 6 interventies die inzetten op automatisering hebben tot doel om de burger te ontzorgen. 4 van deze interventies (Finbuddy, Bijverdienpremie Amsterdam, Datakoppeling Amsterdam en Virtueel Inkomsten Loket) benoemen dat de doelgroep door middel van deze automatisering in grote stap zetten in financieel zelfredzaam worden. Dat lijkt een hele grote stap. Dit zou betekenen dat de doelgroep haar financiële situatie overziet en zelf kan handelen om de financiële situatie gezond te houden. Het lijkt echter niet aannemelijk dat de doelgroepen dit kunnen aanleren door gebruik te maken van geautomatiseerde processen. Het is daarom de vraag of deelnemers daadwerkelijk financieel gezond worden door de invoering van vereenvoudigde processen, terwijl de onderliggende financiële regelingen onveranderd complex blijven. Dit is bijvoorbeeld te zien bij Virtueel Inkomsten Loket waar op dit moment niet alle regelingen in opgenomen zijn waar burgers mogelijk recht op hebben.
- De interventies die erop gericht zijn de financiële (en soms ook sociale) ruimte van burgers te vergroten, lijken de risico's van geautomatiseerde processen te voorkomen. Net als bij geautomatiseerde processen worden burgers ontzorgd, maar in dit geval zijn er geen ingewikkelde onderliggende regelingen die vereenvoudigd worden, maar wordt de situatie direct en overzichtelijk vereenvoudigd door de bestedingslimiet te vergroten.

Vaardigheden (capability)

Bij het vergroten van vaardigheden kan het gaan om psychologische vaardigheden, zoals kennis, zelfvertrouwen en mentale vaardigheden zoals lezen en schrijven, en om fysieke vaardigheden, zoals

fysiek uithoudingsvermogen. Bijna alle interventies (27 van de 29) zetten in op het vergroten van vaardigheden. 26 van deze interventies zetten in op het vergroten van psychologische vaardigheden en niet op fysieke vaardigheden. Enkel de interventie BuurtBazen zet ook in op fysieke vaardigheden in de vorm van sportieve activiteiten voor jongeren.

De psychologische vaardigheden die het meest aan bod komen in de interventies zijn financiële kennis en vaardigheden en het vergroten van zelfvertrouwen en geloof in eigen kunnen. 17 interventies zetten in op een combinatie van deze twee vaardigheden, 5 zetten enkel in op het vergroten van zelfvertrouwen en 3 zetten enkel in op het vergroten van financiële kennis of vaardigheden. De volgende uitwerkingen van interventies vallen positief of negatief op m.b.t. het vergroten van vaardigheden:

Interventies die voornamelijk financiële kennis en vaardigheden vergroten

- Het grootste deel van de interventies die vallen onder categorie 1 (signaleren), 2 (educatie en voorlichting) en 3 (ondersteuning) zijn interventies die met name informatie delen. Dit kan gaan om (digitale) informatiepunten, lespakketten of individueel advies en coaching. Qua vaardigheden staan dan ook het opdoen van financiële kennis en vaardigheden centraal in deze interventies. De meesten zetten daarnaast ook in op het vergroten van zelfvertrouwen en geloof in eigen kunnen. Dit doen ze of door deelnemers te laten merken dat ze de financiële vaardigheden kunnen toepassen (indirect), of door specifiek in te zetten op het vergroten van zelfvertrouwen. Een opvallende interventie die dit laatste doet, is de interventie Oprecht in Arnhem, waar de aandacht van coachingstrajecten met name ligt op het vergroten van zelfvertrouwen. Ervaringsdeskundige in de jongerenleeftijd worden de buddy van hulp vragende jongeren en bouwen een band met de hulpvrager. Financiële informatie wordt pas gedeeld als de jongere daarom vraagt.
- Alle interventies die financiële vaardigheden willen vergroten, hebben een reeks van dezelfde basisvaardigheden die ze willen aanleren. Deze gaan met name over het in kaart brengen van inkomsten en uitgaven. Naast deze basisvaardigheden bieden de interventies verschillende aanvullende vaardigheden:
 - Kennis over Nederlandse financiële instanties
 - Leren omgaan met instanties
 - Keuzegedrag begrijpen en mentale vaardigheden zoals 'verleidingen weerstaan, prioriteren'
 - (Opnieuw) leren dromen en plannen
 - Inkomsten vergroten
 - Sociale vaardigheden

Deze aanvullingen kunnen helpen bij het daadwerkelijk toepassen van financiële vaardigheden in de praktijk. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat deelnemers van een cursus leren om een goed budget voor de maand op te stellen (algemene financiële vaardigheden), maar zich er vervolgens niet aan kunnen houden omdat ze zich door sociale druk laten verleiden tot extra uitgaven (sociale vaardigheden).

Aandacht voor vaardigheden binnen interventies die zich richten op de systeemkant (gelegenheid) van financiële problematiek:

- 11 van de 29 interventies vallen in de categorie 4 (effectief inrichten van de omgeving) of 5 (regelgeving en handhaving) en zijn daarmee interventies die de gelegenheid van de doelgroep aanpassen om de doelgroep te ontzorgen, bijvoorbeeld door het vereenvoudigen van processen of door het vergroten van het inkomen. De meeste van deze 11 interventies richten zich, naast het aanpassen van de situatie, ook op het vergroten van de vaardigheden van de doelgroep, zoals het zelfvertrouwen van de doelgroep en de financiële kennis en

vaardigheden. Hoewel het dus gaat om interventies die de systeemkant van het probleem beïnvloeden, richten de interventies zich alsnog expliciet op het vergroten van vaardigheden van de doelgroep. Een aantal voorbeelden van hoe dit bereikt wordt:

- Het vergroten van zelfvertrouwen wordt met name bereikt door de doelgroep meer overzicht en rust te geven. Op die manier ervaren ze meer controle over hun financiën en hebben ze eerder het idee zelf actie te kunnen ondernemen om hun financiële situatie positief te beïnvloeden. Uit evaluaties van de interventies blijkt dit ook naar voren te komen. Deelnemers geven dan aan dat de rust en overzicht hun zelfvertrouwen vergroot.
- Bij de interventie Bouwdepot kunnen deelnemers de financiële ruimte die geboden wordt gebruiken om nieuwe vaardigheden te leren die hen vooruithelpen. Hier wordt ook expliciet aangeboden dat ze financiële vaardigheden kunnen leren.

Motivatie (motivation)

Wat betreft motivatie lijken de 29 interventies – hoe verschillend deze ook zijn – in de basis op dezelfde manier in te spelen op motivatie om het doelgedrag te bereiken. Bij geen enkele interventie lijkt het verhogen van motivatie het voornaamste element. Aan de andere kant maken wel alle interventies gebruik van een aantal technieken om de doelgroep te motiveren om deel te nemen aan de interventie of de interventie te gebruiken. De voornaamste hiervan is om de voordelen van de interventie te benoemen. Het verschilt per interventie hoe expliciet de voordelen van deelname benoemd worden, maar bij alle interventies kan gesteld worden dat er voordelen in het vooruitzicht worden gesteld die de doelgroep kunnen overtuigen om deel te nemen aan de interventie, of om de interventie te gebruiken. Deze voordelen kunnen financieel van aard zijn, maar kunnen ook gaan over bijvoorbeeld het bieden van een sociaal netwerk en persoonlijke aandacht of steun in de omgang met instanties.

Het overtuigen door middel van voordelen valt onder de reflectieve (beredeneerde) motivatie van deelnemers. Daarnaast kunnen interventies hun doelgroep ook motiveren door middel van automatische motivatie. Een voorbeeld hiervan is het gebruik van een positieve, enthousiasmerende toon die bij alle interventies terugkomt en deelnemers onbewust (automatisch) kan motiveren om deel te nemen/de interventie te gebruiken. Dit gebeurt met name bij interventies die zich richten op jongeren. Deze aanpak wordt door wetenschappelijke theorie onderbouwd die laat zien dat jongeren, sterker dan andere leeftijdsgroepen, gemotiveerd worden door het benadrukken van mogelijke winst (i.p.v. het benadrukken van het voorkomen van mogelijke risico's) (Byrne en Ghaiumy Anaraky, 2020).

Naast deze algemene bevindingen vallen nog enkele uitwerkingen van interventies op m.b.t. het vergroten van interventies:

- **Wederkerigheid:** bij vier interventies wordt het inkomen van de deelnemers vergroot. Deze interventies verschillen in de mate waarin een tegenprestatie gevraagd wordt voor de extra financiële ruimte. De kracht van deze interventies ligt immers o.a. daarin dat de financiële ruimte juist zonder gedoe of tegenprestaties geboden wordt en deelnemers direct in staat worden gesteld om hun eigen leven beter vorm te geven. Een nadeel zou mogelijk kunnen zijn dat deelnemers een gevoel van wederkerigheid missen. Een (symbolische) tegenprestatie zou hen extra kunnen motiveren om actief deel te nemen aan de interventie.
- **Persoonlijk contact:** over de inzet van persoonlijk contact kan veel gezegd worden. Mogelijk is het met name nuttig als mensen toegang hebben tot verschillende interventies zodat degenen die persoonlijk contact prettig vinden dit ook kunnen krijgen.
- **Herkenning:** bij de interventie Op Eigen Kracht wordt duidelijk benoemd dat het lastig is om van weinig geld te leven. Dat geeft het gevoel dat het probleem niet genegeerd wordt en kan

ervoor zorgen dat deelnemers zich begrepen voelen en het gevoel hebben dat de training van deze interventie voor hen relevant is.

- Omgang met schaamte: financiële zorgen kunnen samengaan met gevoelens van schaamte, die wederom ervoor kunnen zorgen dat men minder snel deel wil nemen aan een interventie. Interventies gaan verschillend om met schaamte:
 - Sommige interventies lijken het thema schaamte te negeren. Dit kan vooral averechts werken als het een interventie is die inzet op sociaal contact.
 - Sommige interventies omzeilen negatieve effecten van schaamte, bijvoorbeeld door (ook) anoniem contact mogelijk te maken.

Sommige interventies gaan functioneel om met schaamte (zoals gesteld in de schaamte-weerbaarheidstheorie van Brown, 2006): negatieve gevoelens worden benoemd en genormaliseerd en er wordt een gevoel van verbondenheid gecreëerd (je bent niet de enige). Een interventie waar dit met name positief opvalt is 'Get a Grip' van Humanitas. Schaamte wordt daar als gangbaar gepresenteerd, wat een gevoel van verbondenheid kan creëren. Verder wordt over schaamte praten als mogelijke oplossing voorgesteld. Op de website wordt benadrukt dat dit op een voor de doelgroep (jongeren) comfortabel manier kan gebeuren, bijvoorbeeld met vrienden, familie of anoniem via 'Get a Grip'. De kans dat jongeren om hulp vragen kan daardoor worden verhoogd.

Toelichting

Landschap van Nederlandse interventies voor preventie van geldzorgen, armoede en schulden

Dit document bevat een landschap van 29 Nederlandse interventies gericht op preventie van geldzorgen, armoede en schulden. In de vorm van een tabel (zie format in deel 2 van deze publicatie) wordt van elke interventie de volgende onderdelen in kaart gebracht:

Algemeen	
Link	Link naar de website van de interventie
Kern van de interventie	Kernachtige samenvatting van de interventie
Opmerkingen/ belangrijke informatie	Alle overige aanvullingen
Doelstelling	
Doelgroep	Voor welke doelgroep is de interventie ontwikkeld?
Levensgebeurtenis	Is de interventie gelinkt aan een specifieke levensgebeurtenis zoals '18 jaar worden' of 'uit elkaar gaan'. Deze gebeurtenissen kunnen een onverwachte en grote impact hebben op iemands financiële situatie.
Regio	Gebonden aan één regio (regionaal) of landelijk beschikbaar?
Locatie	Waar vindt de interventie plaats? Bijvoorbeeld in een buurthuis, op scholen of online?
Drempels voor toegang/ deelname	Wat maakt het lastig om deel te nemen aan een interventie? Denk aan veelvoorkomende drempels zoals Nederlandse taalbeheersing en fysieke toegankelijkheid van locaties.
Werving/vindplaats/contact doelgroep	Hoe wordt de doelgroep bereikt? Gebeurt dit bijvoorbeeld online of via <i>stakeholders</i> in de gemeenschap?

Gesteld doel	Welk doel hebben de ontwikkelaars van de interventie gesteld?
Doelgedrag	<p>Hoe wordt het doel van de interventie vertaald in termen van gedrag? Hier beantwoorden we concreet ‘wie, wat, waar en wanneer’. Het doel ‘meer spaargeld overhouden’ kan bijvoorbeeld vertaald worden naar het doelgedrag: de doelgroep (wie) maakt maandelijks (wanneer) een bedrag x (wat) over op de spaarrekening (waar).</p> <p>Toelichting: We brengen het doelgedrag om twee redenen concreet in kaart.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ten eerste kunnen we hierdoor concrete uitspraken doen over het behaalde effect van de interventie. 2. Ten tweede wordt het mogelijk om de interventie gedragswetenschappelijk te analyseren. Per doelgedrag is het mogelijk om te analyseren welke elementen uit de interventie het gedrag bevorderen dan wel belemmeren (zie ook de kolom ‘veronderstelde werkzame elementen’).
Nibud	<p>Het Nibud heeft een aantal competenties geformuleerd die mensen moeten hebben om financieel gezond te kunnen zijn (zie deel 1, paragraaf 4.1). Het gaat om de volgende competenties:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Voldoende inkomsten verwerven om van te leven. 2. Je geldzaken organiseren, zodat er overzicht is. 3. Verantwoord besteden, passend bij het budget. 4. Voorbereid zijn op (on)voorziene gebeurtenissen. <p>Voor elk concreet doelgedrag bepalen we onder welke competentie het valt. Op die manier krijgt de lezer zowel de diversiteit van de vele doelgedragingen te zien als een samenvatting van hoofdcategorieën.</p>
Werkzame elementen in de aanpak	
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)	<p>We gebruiken het COM-B model om te analyseren welke elementen van de interventies het doelgedrag bevordert. COM-B staat voor Capability (vaardigheid), Opportunity (gelegenheid), Motivation (motivatie) – Behaviour (gedrag). Het model beschrijft hoe gedrag wordt beïnvloed en is afkomstig uit de sociale psychologie. Hierin wordt menselijk gedrag gezien als het resultaat van specifieke persoonlijke kenmerken in een specifieke (sociale) context. Dit betekent dat zowel persoonlijke als contextuele factoren bepalen hoe iemand zich gedraagt¹. In deel 2, paragraaf 2.2, is dit verder toegelicht.</p> <p>Een interventie kan één of meerdere elementen uit het COM-B model bevatten. In het landschap gebruiken we het COM-B model als volgt: eerst beschrijven wij wat het doel van de interventie is door het beoogde doelgedrag en de doelgroep te definiëren. Vervolgens wordt gekeken welke elementen uit de interventie tot het doelgedrag leiden en volgens welke componenten van het COM-B model dit (mogelijk) gebeurt. Worden er bijvoorbeeld in de interventie bepaalde vaardigheden bij de doelgroep gestimuleerd, wordt de motivatie van deelnemers vergroot of wordt de context aangepast om het doelgedrag te bereiken?</p>

1. Gelegenheid (systeemfactoren)	Een interventie kan de gelegenheid verbeteren voor de doelgroep om het doelgedrag uit te voeren. Er wordt dus iets aan het systeem veranderd i.p.v. het individu. Een voorbeeld is een interventie waarbij financiële informatie 'vertaald' wordt naar B1-niveau, zodat meer mensen de informatie kunnen begrijpen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen fysieke gelegenheid (zoals beschikbare middelen en tijd) en sociale gelegenheid (sociale normen en rolmodellen die het doelgedrag bevorderen).
2. Vaardigheden (individuele factoren)	Een interventie kan de vaardigheden van de doelgroep vergroten om het doelgedrag uit te kunnen voeren. Dit kan bijvoorbeeld een interventie zijn die de doelgroep leert om een financieel overzicht te maken, zodat ze vervolgens beter overzicht kunnen houden. Er wordt onderscheid gemaakt tussen fysieke vaardigheden (lichaamskracht, uithoudingsvermogen) en mentale vaardigheden (lezen, rekenen, zelfvertrouwen).
3. Motivatie (individuele factoren)	Een interventie kan zich richten op het vergroten van de motivatie om het doelgedrag uit te voeren. Dit is bijvoorbeeld een interventie die benadrukt wat de positieve effecten zijn van het doelgedrag, bijvoorbeeld sparen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen reflectieve motivatie (als mensen gemotiveerd raken door het bewust afwegen van voor- en nadelen) en automatische motivatie (als mensen automatisch of 'impliciet' worden gemotiveerd door de presentatie van een boodschap).
Impact	
Effectmeting	Is er een effectmeting uitgevoerd en zo ja, waar is deze te vinden (link).
Effect (ladder)	Voor het bepalen van effectiviteit gebruiken we een beschrijvende effectladder. Deze ladder kent zes niveaus van bewijskracht. <ol style="list-style-type: none"> 0. Een score van 0, waarbij een interventie onderaan de ladder staat, heeft geen bewijskracht. 1. Voorwaardelijk: een score van 1 betekent dat de werkwijze van de interventie is beschreven. 2. Veelbelovend: een score van 2 betekent dat de interventietheorie geformuleerd is en de elementen van de interventie verondersteld effectief zijn. 3. Doeltreffend: een score van 3 betekent dat er eerste aanwijzingen zijn dat de interventie effect heeft. 4. Plausibel: een score van 4 betekent dat het aannemelijk is dat de interventie het doelgedrag beïnvloedt. 5. Werkzaam: een score van 5 betekent dat de interventie bewezen effectief is en dat het doelgedrag eerder of sterker optreedt door de interventie, vergeleken met situaties waarin de interventie ontbreekt.
Effect	Welk score ontvangt deze interventie van ons op de Effectladder?
Schaalbaar	Is het mogelijk om de interventie op te schalen?

Bereik in aantallen	Soms wordt effectiviteit verward met 'bereik in aantallen'. Het bereik in aantallen gaat echter om <i>hoeveel</i> mensen zijn bereikt met een interventie, terwijl effectiviteit aangeeft of het gewenste doel van de interventie wordt bereikt. We geven aan hoe groot het bereik van een interventie om het onderscheid met 'effectiviteit' duidelijk te maken. Een interventie kan bijvoorbeeld heel effectief zijn maar weinig bereik hebben, of – andersom – een groot bereik hebben maar niet heel effectief zijn.
----------------------------	--

Deel 4

29 interventies uitgewerkt

29 Nederlandse interventies in kaart gebracht

De interventies zijn gekozen op basis van een zo evenwichtige mogelijke spreiding rondom de methode van uitvoering. Deze indeling van het RIVM (2023) onderscheidt vijf vormen van interventiemethoden: signaleren, individueel advies geven en doorverwijzen, voorlichting en educatie, ondersteuning (langduriger), inrichten van de fysieke en sociale omgeving en regelgeving en handhaving die gezond financieel gedrag bevorderen (zie deel 1 van deze publicatie voor meer toelichting). Het in kaart brengen is gedaan op de beschikbare openbare online informatie over deze interventies.

De volgende interventies zijn in kaart gebracht:

1- Signaleren, individueel advies geven en doorverwijzen

- a. De Voorzieningenwijzer
- b. Geldfit
- c. Informatiepunt Digitale Overheid
- d. JIP
- e. Samen erop vooruit
- f. SchuldHulpMaatje

2- Voorlichting en educatie

- a. Aan de slag met je geldzaken – online cursus Nibud
- b. Sterk met geld
- c. Money Start
- d. Nooit meer skeer
- e. SpaarWijs
- f. Op eigen kracht-training

3- Ondersteuning (langduriger)

- a. Cash2Grow
- b. Fris Supermarkt
- c. Get a Grip
- d. Oprecht
- e. Plinkr
- f. Sociaal Raadslieden

- g. Stichting BuurtBazen

4- Effectief inrichten van de fysieke en sociale omgeving

- a. Datakoppeling
- b. FinBuddy
- c. Geregelde betaling
- d. Huishoudboekje
- e. Minimaatwerkbudget
- f. Vaste Lasten Pakket
- g. Virtueel Inkomsten Loket

5- Regelgeving en handhaving

- a. Bijverdienpremie Gemeente Amsterdam
- b. Bouwdepot
- c. Gezin en Geld

1. Signaleren, individueel advies geven en doorverwijzen

De voorzieningenwijzer

Algemeen	Doelstelling				
Link: devoorzieningenwijzer.nl	Doelgroep		Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie					
Tijdens een persoonlijk adviesgesprek brengt een gecertificeerde consultant in kaart waar iemand recht op heeft en vraagt het aan. Hij gebruikt hiervoor een slimme applicatie die alle (gemeentelijke) regelingen en toeslagen kent.	Volwassenen met een wankel financiële situatie.		In principe landelijk, maar gemeenten/ welzijnsorganisaties/ woningcorporaties moeten eerst aansluiten.	Afspraak maken via de gemeente, via woningcorporatie, via welzijnsorganisatie	Mensen helpen om toeslagen en financiële steunregelingen beter te benutten. Daar blijft veel geld liggen. De hulp versterkt hun financiële positie: de basis op orde.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens- gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
Directe hulp (aanvraag wordt meteen gedaan)	Nee	Meestal bij mensen thuis	In principe niet, maar onduidelijk of het ook in andere talen wordt	1. Mensen met een wankel financiële situatie nemen deel aan de interventies.	1. Voldoende inkomsten verwerven

Methodisch gesprekstechnieken (consulenten worden getraind) Blik achter de voordeur (als onderdeel van vroegsignalering)			aangeboden. Daarnaast moet de gemeente zijn aangesloten.	2. Deelnemers vergroten hun inkomen door voorzieningen aan te vragen en beter passende zorgverzekeringen en energiecontracten af te sluiten.	- toeslagen, tegemoetkomingen en andere subsidies (landelijk en gemeentelijk) aan te vragen en aan te passen indien nodig; - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen. 3. Verantwoord besteden
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen	
Impactmeting SchuldenlabNL 2020 https://www.schuldenlab.nl/sites/default/files/files/Eindrapport_DVW_impactmeting_online.pdf	4. Plausibel	Deelname aan de Voorzieningenwijzer zorgt ervoor dat deelnemers krijgen waar zij voor in aanmerking komen en levert hun gemiddeld ongeveer 600 euro per jaar op wat een belangrijke stap kan zijn om tot hun bestaansminimum te komen en te participeren in de samenleving.	Ja, SchuldenlabNL is bezig op te schalen	Actief in 67 gemeenten	
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) → het sterkste element uit deze interventie 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 					
Gelegenheid				Ja, fysieke en sociale gelegenheid	
Fysieke gelegenheid:					

- Toegankelijkheid:** de adviseur komt naar de deelnemer toe, ook op deze manier wordt het eenvoudig voor de deelnemer om de toeslagen aan te (laten) vragen. Daar komt nog bij dat het ook mogelijk is om eerst online kennis te maken. Op die manier wordt ook ingespeeld op geïnteresseerden die het spannend zouden vinden om direct iemand in hun eigen thuis te ontvangen. Deelnemers moeten dan ook toegang hebben tot het internet. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**
- Gemak:** Het aanvragen van toeslagen wordt voor de deelnemer gedaan. Daardoor wordt het aanvragen zeer eenvoudig en is de kans veel groter, dat de deelnemer de toeslagen krijgt waar hij of zij recht op heeft. Belangrijk aandachtspunt: het gedrag wordt zeer eenvoudig om uit te voeren, maar de deelnemers leren daardoor niet zelf de juiste toeslagen aan te vragen. Het zorgt er dus mogelijk niet voor dat ze ook in toekomst de juiste toeslagen zullen aanvragen. **(invloed op doelgedrag 2 – inkomen vergroten)**
- Maatwerk:** Deelnemers krijgen een overzicht dat voor hen persoonlijk samengesteld is. Dat zorgt ervoor dat het makkelijk wordt de juiste toeslagen aan te vragen. **(invloed op doelgedrag 2 – inkomen vergroten)**
- Geen overzicht:** Informatie voor deelnemers en voor gemeenten loopt door elkaar. Dat kan verwarrend zijn voor geïnteresseerden die willen weten wat zij kunnen verwachten, en hen weerhouden om deel te nemen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

Sociale gelegenheid:

- Rolmodellen:** Op [de website van de campagne](#) zijn verschillende ervaringsverhalen van deelnemers te vinden. Deze verhalen geven de deelnemers de mogelijkheid om te leren van de ervaring van anderen en kan het motiveren om deel te nemen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**
- Samenwerkingen met lokale partners:** Zoals gemeenten, woningcorporaties en welzijnsorganisaties. Deze samenwerkingen dragen bij aan de geloofwaardigheid van het programma en vergroten het bereik. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

- Financiële kennis:** de applicatie op maat zorgt voor een duidelijk overzicht. Dat zorgt ervoor dat de deelnemers weten wat ze kunnen aanvragen (om het vervolgens te kunnen aanvragen). Ook de informatie op de website wordt in begrijpelijk taal beschreven, wat het opdoen van kennis ten goede komt. **(invloed op doelgedrag 2 – inkomen vergroten)**
- Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Het is niet helemaal duidelijk hoe de interventie het zelfvertrouwen en geloof in eigen kunnen beïnvloeden. **Risico:** De expert lijkt het voortouw te nemen en een overzicht te scheppen voor de deelnemer. Dit kan voor een passieve houding van de deelnemer zorgen en de deelnemer het gevoel geven dat hij het niet alleen zou kunnen uitzoeken een aanvragen. **Kans:** Als er eenmaal een overzicht is, kunnen deelnemers mogelijk zien dat het best meevalt qua rompslomp en het gevoel krijgen dat ze in het vervolg ook zelf kunnen zorgen voor het aanvragen van alle juiste inkomensbronnen. **(invloed op doelgedrag 2 – inkomen vergroten)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

- Financiële voordelen:** Op de website wordt meerdere keren benoemd welke resultaten deelnemers kunnen behalen: ‘Gemiddeld 500 euro meer te besteden per jaar’, ‘financiële basis op orde en dus minder risico op schulden’, ‘ruimte en rust in het hoofd om mee te blijven doen’. Het benoemen van deze voordelen kan de bewuste intentie verhogen om deel te nemen aan het programma. **(invloed op doelgedrag 2 – inkomen vergroten)**

Automatische motivatie:

- 1. Persoonlijke relevantie:** De adviseur maakt een persoonlijk relevant overzicht. Dit wordt nog eens onderstreept door de slogan van de interventie: 'dit geldt voor mij'. Persoonlijke relevantie helpt mensen om hun aandacht te focussen. Dit kan het makkelijker maken om te leren op welke toeslagen men recht heeft, en deze vervolgens daadwerkelijk aan te vragen. Daarnaast vergroot een persoonlijk relevant overzicht het gevoel van controle over de financiële situatie, wat de motivatie kan versterken om actie te ondernemen. **(invloed op doelgedrag 2 – inkomen vergroten)**
- 2. Persoonlijke benadering:** De adviseur komt langs bij de deelnemer en besteedt aandacht aan diens persoonlijke situatie. Daarnaast is de adviseur ook getraind in gesprekstechnieken wat het aannemelijk maakt dat de adviseur op prettige manier aandacht schenkt aan de deelnemer. Dit kan de deelnemer motiveren om mee te (blijven) doen aan deze interventie om toeslagen aan te (laten) vragen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**
Framing – verliesaversie: in de communicatie op de website wordt de nadruk daarop gelegd dat mensen iets laten liggen. Er wordt gesproken van 'onnodige armoede'. Dit kan de verliesaversie van mensen aanwakken: mensen zijn van nature geneigd verlies zo veel mogelijk te voorkomen en ervaren sterke emoties m.b.t. verlies³. Deze werking kan ertoe leiden dat geïnteresseerden extra gemotiveerd raken om deel te (blijven) nemen aan deze interventie om geen inkomsten mis te lopen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt in de persoonlijke benadering en maatwerk. Deelnemers krijgen een overzicht van de inkomstenbronnen die specifiek voor hen van toepassing zijn en worden erin geholpen deze aan te vragen, of dit wordt zelfs voor hen gedaan. Veel van het werk wordt door een expert uitgevoerd. Dat zorgt ervoor dat deelnemers weinig belast worden, maar ook er weinig mogelijkheid is voor om zelfvertrouwen en zelfredzaamheid te ontwikkelen.

Tips

- **Bepakt leereffect:** het aanvragen van toeslagen wordt zeer eenvoudig om uit te voeren, maar de deelnemers leren daardoor niet zelf de juiste toeslagen aan te vragen. Het zorgt er dus mogelijk niet voor dat ze ook in toekomst de juiste toeslagen zullen aanvragen.

³ Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing research*, 42(2), 119-128.

Geldfit

Algemeen	Doelstelling			
Link: Geldfit.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Op geldfit.nl kan je gratis en anoniem informatie inwinnen over geld. Je kan bellen (tussen 9 en 5), chatten, whatsappen of mailen met vragen. Je kan ook je postcode invullen en dan komen er organisaties in beeld in jouw buurt waar je eventueel hulp kunt krijgen.</p> <p>Daarnaast: a.d.h.v. thema's staan er tips en achtergrondartikelen en ervaringsverhalen op de website</p> <p>En: Potjescheck = kijken waar je recht op hebt Geldfit-test = Deze anonieme test geeft op basis van antwoorden passende informatie of verwijzingen naar andere organisaties</p>	<p>Iedereen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen jongeren, volwassenen en ondernemers</p>	<p>Landelijk</p>	<p>Mensen bezoeken de website.</p> <p>Geldfit werkt samen met (hulp)organisatie, gemeenten, bedrijven en stichtingen. Zij verwijzen ook door naar de website.</p> <p>Bijvoorbeeld: samenwerking tussen ABN Amro en Geldfit zakelijk (voor ondernemers)</p>	<p>Geldfit fungeert als financieel kompas, met een uitgebreide sociale kaart van preventieve en curatieve interventies op het gebied van financiële gezondheid.</p> <p>Geldfit biedt op maat gemaakte oplossingen.</p>

Geldfit zakelijk = Met deze anonieme test krijg je inzicht in alle mogelijkheden die je als ondernemer hebt.					
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
Initiatief van de Nederlandse Schuldhulproute. Om Geldfit heen staat een groot netwerk van gemeenten, bedrijven en stichtingen.	Nee	Website, met mogelijkheid tot chatten, WhatsApp, mailen en daarnaast een bellijn	Nee Er is zowel een mogelijkheid de website te vertalen (met google translate) als voor te laten lezen en er is een woordenboekbutton	Mensen gebruiken de website van Geldfit om passende hulp voor hun geldzorgen te vinden.	1. Voldoende inkomsten verwerven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.
Impact					
Effectmeting	Effect (ladder)	Effect		Schaalbaar	Bereik in aantallen
Impactanalyse door SchuldenlabNL in 2020: https://nederlandseschuldhulproute.nl/wp-content/uploads/2021/11/Impactmeting-NSR.pdf Jaarverslag 2023: Jaarverslag-NSR-2023.pdf (nederlandseschuldhulproute.nl)	4. Plausibel	SchuldenlabNL onderzocht in samenwerking met Deloitte wat de maatschappelijke impact is van Geldfit.nl. Om dit te analyseren hebben ze zowel op micro- als macroniveau gekeken naar de bijna 190.000 gebruikers over 2020. Uit het onderzoek blijkt dat het voorkomen en verhelpen van geldproblemen een besparing opleverde van 180 miljoen euro aan maatschappelijke kosten. Er wordt bijvoorbeeld minder gebruik gemaakt van sociale voorzieningen, zoals uitkeringen en reïntegratietrajecten, en er is een lagere kans op chronische ziekten of GGZ gebruik. Door de toegenomen arbeidsparticipatie van mensen die geen geldzorgen meer hebben, wordt er meer winst gemaakt in de sectoren waar zij (meer) gaan werken en groeit het Nederlandse BBP.		Ja	In 2023: Meer dan 45.000 bezoekers via de bellijn Meer dan 3 miljoen bezoekers op de website Meer dan 1.5 miljoen meetbare vervolgstappen door bezoekers van Geldfit

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. Gelegenheid (systeemfactoren)
2. Vaardigheden (individuele factoren)
3. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid

Ja, fysieke en sociale gelegenheid

Fysieke gelegenheid:

1. **Communicatie:** De communicatie is duidelijk. Dit helpt de bezoeker om op de website te navigeren en de hulp te vinden en te kiezen die zij nodig heeft. **(alle elementen uit dit overzicht hebben invloed op hetzelfde doelgedrag: passende hulp vinden)**
2. **Veel informatie:** Op alle sites van de website wordt vrij veel informatie gedeeld. Dat kan het lastig maken om de aandacht te focussen en de informatie goed te begrijpen, om vervolgens te kunnen bepalen welke vorm van hulp men nodig heeft.
3. **Maatwerk?** De website geeft de indruk dat men maatwerk-advies ontvangt. Bezoekers vullen een test in en vervolgens wordt een reeks opties genoemd voor mogelijke acties om hulp te krijgen. De daadwerkelijke acties zijn echter nog steeds vrij algemeen. Dit kan het lastig maken voor de bezoeker om zij uiteindelijk toch zelf veel invulling moet geven aan de vraag wat zij nodig heeft.
4. **Keuzestress:** er worden veel verschillende opties genoemd om hulp te krijgen. **Kans:** Dit kan de bezoeker het gevoel geven zelf regie te hebben over de situatie en op die manier motiveren om de meest passende hulp uit te zoeken. **Risico:** Omdat mensen het niet prettig vinden om keuzes te moeten maken, kunnen veel opties afschrikken en ervoor zorgen dat men helemaal geen keuze maakt.
5. **Verwachtingsmanagement:** Er worden vooral verschillende kanalen voor hulp aangeboden zoals anoniem vs. persoonlijk, digitaal vs. in de buurt. Voor het grootste deel moet de bezoeker zelf nog bepalen wat haar vraag precies is. Voor sommige bezoekers kan dat echter juist de uitdaging zijn. Als men financieel moeilijk rondkomt, weet men mogelijk niet goed wat voor soort hulp men nodig heeft. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat de bezoeker vooral denkt aan informatie over het omgaan met incassobureaus, terwijl informatie over het vergroten van inkomen (via inkomensondersteunende regelingen) ook relevant zou kunnen zijn.

Sociale gelegenheid

1. **Sociale norm:** er wordt op verschillende manieren benadrukt dat men niet de enige is die hulp kan gebruiken bij geldzaken en die daarvoor Geldfit gebruikt. Bijvoorbeeld wordt op de startpagina prominent aangegeven dat al 500.000 bezoekers de test hebben ingevuld.

Vaardigheden

Geldfit is niet bedoeld om financiële kennis of vaardigheden direct te vergroten. Het helpt mensen met de vaardigheid om passende hulp of advies te kiezen.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Persoonlijke relevante informatie:** via de keuzemenu's en tests biedt Geldfit de mogelijkheid om snel de opties voor hulp te vinden die persoonlijk relevant zijn. Dit kan het aantrekkelijk maken om Geldfit te gebruiken.

2. **Gratis:** Op de website wordt regelmatig benadrukt dat diensten gratis zijn, wat het aantrekkelijk maakt om ze te gebruiken.

Automatische motivatie:

1. **Autonomie:** In de communicatie wordt de nadruk gelegd op grip en dat men zelf regie heeft over welke vorm van hulp men kiest. Mensen vinden het belangrijk om zich autonoom te voelen. In de context van hulp moeten vragen kan deze behoefte in de knel komen. Daarom kan de nadruk op autonomie (in het kiezen van passende hulp) motiveren om Geldfit te gebruiken om zelf een keuze te maken voor passende hulp.
2. **Belangenverstrengeling?:** In de overzichten van Geldfit worden o.a. ook banken en zorgverzekeraars genoemd als mogelijke adressen voor hulp. Bezoekers zouden het idee onprettig kunnen vinden dat de organisatie die macht heeft over hun financiële mogelijkheden ook afweet van hun financiële zorgen of problemen. Ook zouden bezoekers kunnen twijfelen over de belangen van Geldfit. Dit kan bezoekers ervan weerhouden om de website actief te gebruiken voor het vinden van passend advies.
3. **Positief feedback:** Bezoekers krijgen complimenten voor het invullen van de test, ongeacht het resultaat. Dit zorgt voor een prettig gevoel daarover dat men actief aan de slag is gegaan met de hulpvraag en vergroot de kans dat mensen door willen pakken en daadwerkelijk passende hulp gaan uitzoeken en benaderen.

Overkoepelend:

De kracht van Geldfit ligt in het vereenvoudigen van de start om hulp te zoeken.

Informatiepunt Digitale Overheid (IDO)

Algemeen		Doelstelling		
Link: informatiepuntdigitaleoverheid.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>IDO spreekuren zijn laagdrempelige, fysieke eerstelijns hulpkolven in lokale bibliotheken.</p> <p>Het Informatiepunt Digitale Overheid (IDO) helpt bewoners met alle vragen over de digitale overheid, waaronder: Belastingaangifte, minimaregelingen. Bibliotheken geven hier individueel invulling aan.</p> <p>In OBA Amsterdam bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inloopspreekuur voor financiële en digitale vragen - Cursussen t.b.v. vergroten digitale en financiële vaardigheden - Begeleide oefeningen t.b.v. verbetering vaardigheden - Belastingaangifte dagen i.s.m. studenten 	<p>Het IDO is er voor iedereen die moeite heeft met digitale dienstverlening en vragen heeft over het regelen van online zaken.</p> <p>In de praktijk zien ze in Amsterdam de volgende doelgroepen:</p> <p>Mensen met lage taalvaardigheden, NT2 en 65-plussers</p>	Landelijk	<p>IDO vindt plaats in de plaatselijke bibliotheek of in pop-ups buiten de bibliotheek. Men kan online een IDO in de buurt vinden via de website. OBA Amsterdam geeft aan dat ze goed worden gevonden door mensen die toch al een kopje koffie in de bieb komen drinken. Ook de spotjes over IDO werken goed. Tot slot werken advertenties in lokale buurtkrantjes goed, vooral m.b.t. 65-plussers.</p>	<p>Digitale inclusie voor iedereen.</p> <p>OBA Amsterdam formuleert dit als volgt: ‘Het Hulp bij Digitaal programma (=IDO) van de OBA spant zich in om alle inwoners van de metropool Amsterdam een plek te bieden om hun digitale en financiële vaardigheden te vergroten.’</p> <p>Daarbij geeft de OBA aan dat de droom is dat alle inwoners altijd warm worden doorverwezen naar het juiste ‘loket’. Dit kunnen (in Amsterdam) bijvoorbeeld Sociaal Raadslieden zijn, SHV, of psychische zorg.</p>

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>IDO's vervullen een eerstelijnsfunctie met doorverwijsfunctie en zullen nooit de functie van andere organisaties overnemen.</p> <p>Voor een deel van de burgers is de drempel lager om hulp te vragen in een bibliotheek dan bijvoorbeeld in een gemeentehuis of bij een uitvoeringsorganisatie. Bijvoorbeeld omdat zij de angst hebben dat door de gemeente of uitvoeringsorganisatie consequenties worden verbonden aan hun vragen of antwoorden. Uit gesprekken komt echter ook het beeld naar voren dat voor een deel van de laaggeletterden de bibliotheek misschien juist níet laagdrempelig is, omdat zij zich niet comfortabel voelen in een omgeving die wordt geassocieerd met lezen. IDO's zijn zich hiervan bewust en proberen deze groep te bereiken met (pop-up) IDO's buiten de bibliotheek</p>	n.v.t.	In de bibliotheek en in pop-ups buiten de bibliotheek	Nee, er wordt specifiek aandacht besteed aan toegankelijkheid door eenvoudige taal en communicatie te hanteren.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mensen met vragen of zorgen rondom digitale overheidszaken, komen naar een van de informatiepunten om passende hulp te krijgen. 2. Ze leren de vaardigheden en informatie die ze nodig hebben hun digitale overheidszaken (waaronder financiële zaken) zelf te regelen. 3. Wanneer ze de zaken niet zelf kunnen regelen, ontvangen ze er passende hulp bij. 4. Ze ervaren minder (financiële) stress. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Voldoende inkomsten verwerven <p>Punt 6: gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p>

Impact				
Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Geen effectmeting, wel nulmeting en vervolgmonitoring door VNG (zie link hieronder) waarbij het landschap in kaart wordt gebracht; maar het betreft nadrukkelijk geen inhoudelijke evaluatie van de IDO's.	2. Veelbelovend	https://vng.nl/sites/default/files/2022-12/Informatiepunten%20Digitale%20Overheid.pdf https://vng.nl/sites/default/files/2023-07/230705-rapport-vervolgmonitor-informatiepunten-digitale-overheid-v2.pdf IDO's buiten de bibliotheek: https://www.bibliotheeknetwerk.nl/sites/default/files/documents/Rapport%20IDO%27s%20buiten%20de%20bibliotheek.pdf	Ja, in ontwikkeling. Vanaf 2022 heeft het ministerie van BZK structurele financiering ontvangen voor de IDO's als onderdeel van de kabinetsmaatregelen naar aanleiding van het rapport van de Parlementaire Onderzoekscommissie Kinderopvangtoeslag. In 2022 is extra financiering beschikbaar gekomen, waardoor de middelen om IDO's te realiseren sterk zijn toegenomen. Vanaf 1 januari 2023 wordt er door de minister van BZK jaarlijks een specifieke uitkering aan gemeenten verstrekt ten behoeve van onder meer het financieren van een lokale bibliotheek ten behoeve van het realiseren of in stand houden van de IDO's.	In 2022: Circa 600 IDO's geopend in 306 gemeenten. Volgens de meest recente informatie zijn er nog 36 gemeenten waar geen IDO aanwezig is. Verder zijn er ongeveer tien gemeenten die niet beschikken over bibliotheekvestigingen (en ook geen IDO's) en zijn er enkele gemeenten die afspraken hebben gemaakt met buurgemeenten.
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model) <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 				

3. Motivatie (individuele factoren)	
Gelegenheid	Ja, fysieke en sociale gelegenheid
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> Toegankelijkheid – locatie: De IDO's zijn gevestigd in bibliotheken en – in de vorm van pop-up IDO's, op de stoep voor bibliotheken. De centrale ligging en bekendheid van de bibliotheken zorgt ervoor dat het makkelijk wordt om naar de IDO's toe te komen. Verder worden bibliotheken mogelijk als toegankelijke opgevat dan andere instanties, zoals gemeentehuizen, omdat de laatste met directe consequenties geassocieerd kunnen worden. Binnen de bibliotheek zijn de IDO's goed herkenbaar. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) Toegankelijkheid – laaggeletterden: Voor laaggeletterden (die bibliotheken als intimiderend kunnen ervaren) wordt toegang extra laagdrempelig gemaakt door pop-up IDO's buiten de bibliotheek. 2) Timing: Een afspraak is niet nodig, men kan direct hulp krijgen bij de IDO's. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) Communicatie: De taal en communicatie is eenvoudig. Er zijn interne leidraden ontwikkeld met instructies die borgen dat de hulpverlening laagdrempelig is en dat bezoekers op een vriendelijke manier worden geholpen. Het Huisstijlhandboek bevat onder meer instructies over het juiste taalgebruik, het gebruik van kleuren, logo's en lettertypen en suggesties over de inrichting van IDO's. Dit kan de herkenbaarheid van IDO's versterken, wat er wederom voor kan zorgen dat de IDO's sneller opvallen en vertrouwd overkomen, waardoor het makkelijker wordt contact op te nemen. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) Gemak: Als er eenmaal contact is, krijgen hulpvragers de specifieke hulp die zij nodig hebben, zonder dat ze zelf veel energie moeten stoppen in aanmeldprocedures. Dit kan betekenen dat ze deel kunnen nemen aan cursussen voor de vaardigheden die zij nog missen om zelf hun digitale overheidszaken te regelen, of dat ze een warme doorverwijzing krijgen naar passend hulp bij overheidszaken. Dat haalt de drempel om zelf contact op te moeten nemen met een (nog onbekende) instantie weg en zorgt ervoor dat de hulpvragers makkelijker de hulp krijgen die passend is. (invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis en vaardigheden leren; invloed op doelgedrag 3 – passende hulp krijgen, invloed op doelgedrag 4 – stress verlagen) Geen overzicht: terwijl de fysieke IDO's goed zichtbaar en toegankelijk zijn, valt op de website op dat er veel opties geboden worden en dat het niet makkelijk is om te beoordelen naar welke van de voorgestelde IDO's men zou moeten gaan. Dat kan hulpvragers belemmeren om een keuze te maken en dus ervoor zorgen dat ze geen van de IDO's bezoeken. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) <p>Sociale gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> Sociaal contact: IDO's kunnen, los van de inhoudelijke hulp die gegeven wordt, ook een sociale functie vervullen. Het laagdrempelige en persoonlijke contact kan ervoor zorgen dat mensen zich gezien voelen. Dat kan het vervolgens laagdrempeliger maken om open te zijn over vragen en problemen, en om hulp te vragen. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) Inclusief aanbod: In de communicatie over de IDO's wordt benadrukt dat deze voor iedereen zijn, dus ook voor mensen die geen lid zijn van de bibliotheek. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) 	
Vaardigheden	Ja, fysieke en psychologische vaardigheden
Psychologische vaardigheden:	

- Actief leren:** Medewerkers helpen bezoekers ter plekke door bijvoorbeeld samen met hen naar een (overheids)website of -app te gaan en hen wegwijs te maken of door te helpen met het opzoeken van de informatie die de bezoeker nodig heeft. Deze combinatie van zelf doen en directe ondersteuning kan het actieve leren bevorderen en ervoor zorgen dat de hulpvragers vervolgens de benodigde vaardigheden en informatie goed eigen maken.
- Financiële kennis en vaardigheden:** Medewerkers helpen bezoekers door vragen te beantwoorden over onder meer (het gebruik van) websites en apps op telefoons en het regelen van online dienstverlening. Medewerkers kunnen bezoekers ook informeren door ze brochures of folders of andere informatie mee te geven. Zo hebben bezoekers diverse mogelijkheden hun financiële kennis te vergoten en vaardigheden te verbeteren. **(invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis en vaardigheden leren)**
- Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Medewerkers helpen bezoekers ter plekke door bijvoorbeeld samen met hen naar een (overheids)website of -app te gaan en hen wegwijs te maken of door te helpen met het opzoeken van de informatie die de bezoeker nodig heeft. Deze combinatie van zelf doen en directe ondersteuning kan het actieve leren bevorderen en ervoor zorgen dat de hulpvragers vervolgens de benodigde vaardigheden en informatie goed eigen maken. **(invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis en vaardigheden leren)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

- Financiële voordelen:** Een bezoek aan een IDO kan hulpvragers financiële voordelen opleveren. Dat kan motiverend werken om daadwerkelijk contact op te nemen. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)**

Automatische motivatie:

- Persoonlijke benadering:** medewerkers helpen bezoekers op een persoonlijke manier zodat bezoekers vragen kunnen stellen en hun behoeftes in acht worden genomen. Dat zorgt voor een prettig gevoel bij de bezoekers, wat ervoor kan zorgen dat ze makkelijker hun aandacht kunnen focussen op de relevante informatie en vaardigheden die ze willen leren. Een luisterend oor en persoonlijke hulp, kunnen daarnaast ook bijdragen aan het vertrouwen en de motivatie van mensen om hun digitale vaardigheden te verbeteren. Ook kan deze sociale functie bijdragen aan de motivatie om terug te komen en de digitale vaardigheden verder te ontwikkelen. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis en vaardigheden leren)**

Overkoepelend

De sterke kant van deze interventie licht in de toegankelijkheid en persoonlijke benadering. Dit zorgt er in het kort voor dat het makkelijk wordt om hulp te vragen en de nodige kennis en vaardigheden aan te leren, of de passende hulp te ontvangen.

TIPS:

Financiële voordelen meer benadrukken: De IDO's zouden meer kunnen benadrukken dat een bezoek aan een IDO kan financiële voordelen opleveren, om zo meer mensen te motiveren om contact op te nemen.

Algemeen		Doelstelling		
Link:	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
https://www.jip.org/ Kern van de interventie				
<p>Het JIP geeft informatie, hulp en advies aan jongeren over onder andere geld, schulden, seks, drugs, 18+ et cetera. De hulp is gratis en anoniem, Jongeren kunnen bellen, appen, berichtje sturen op Instagram. Ook zijn er inloopsprekuren (in Rotterdam)</p> <p>JIP kan ook worden ingeschakeld voor (gratis) preventieve educatie door organisaties/ scholen. Diverse lespakketten over financiën voor diverse leeftijden + cursus budgetteren voor 18+ en cursussen op maat, zoals solliciteren.</p>	<p>Jongeren van 12 tot 28 jaar</p>	<p>Veel gemeenten hebben een JIP, maar de algemene website verwijst door naar JIP Rotterdam.</p>	<p>Er is een website en er kunnen flyers over geldmattie worden gedownload. Die worden mogelijk in Rotterdam verspreid, maar dat is niet per se duidelijk.</p> <p>JIP bij andere gemeenten staat op de website van betreffende gemeente, niet erg duidelijk of ingericht op jongeren.</p>	<p>Gratis en anoniem hulp en advies voor jongeren over diverse onderwerpen (in relatie tot levensgebeurtenissen)</p> <p>Ondersteuning van organisaties (in Rotterdam) en scholen d.m.v. aanbieden lespakketten over actuele onderwerpen rondom financiën, 18+ en solliciteren.</p> <p>Geldmattie is een peer die speciaal getraind is, dezelfde achtergrond heeft en kan ondersteunen.</p>

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>Positief: er staat een tool voor budgetberekening op de website speciaal voor jongeren</p> <p>Positief: gebruik maken van peers (= werkzaam element)</p> <p>Jongeren kunnen zich aanmelden bij het JIP voor een Geldmattie. Een Geldmattie is iemand die net ook jong is, en getraind is om te helpen bij geldproblemen. De hulp van de Geldmattie is gratis.</p> <p>Negatief: Website Geldmattie lijkt het niet te doen</p> <p>Het ligt er maar aan of jouw gemeente een JIP heeft + de diverse (gemeentelijke) websites waarop JIP wordt aangeboden zijn niet erg toegespitst op jongeren of gebruikersvriendelijk</p>	<p>Ja. Veel materiaal voor en hulp bij:</p> <p>18 worden Op jezelf gaan wonen Solliciteren</p>	<p>Inloopsprek uren en online/ telefonisch</p>	<p>De website is alleen in het Nederlands. Niet duidelijk of er ook anderstalige ondersteuning is bij de inloopsprekuren.</p>	<p>1. Specifiek: indien nodig, nemen jongeren contact op met JIP voor hulp met geldzaken.</p> <p>2. Jongeren leren de financiële kennis die ze nodig hebben om verantwoord met geld om te gaan.</p>	<p>1. Voldoende inkomsten verwerven</p> <p>1.6: gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p> <p>3: Verantwoord besteden</p> <p>3.3. Financiële tekorten signaleren en aanpakken. Hulp inschakelen als je er niet meer uitkomt.</p>
Impact					

Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Geen effectmeting beschikbaar	1 voorwaardelijk	Geen effectmeting beschikbaar	Ja	Geen informatie over op de website

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

4. Gelegenheid (systeemfactoren)
5. Vaardigheden (individuele factoren)
6. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid

Ja, fysieke en sociale gelegenheid

Fysieke gelegenheid:

5. **Toegankelijkheid:** het JIP heeft twee locaties in Rotterdam. Jongeren mogen tijdens de spreekuren zonder afspraak langskomen, wat het aanbod laagdrempeliger maakt voor jongeren die liever gebruik maken van een fysiek aanbod en/of niet comfortabel zijn met online communicatie. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)**
6. **Communicatie:** De communicatie met het JIP is laagdrempelig voor jongeren omdat contact opnemen, naast bellen of een email sturen, ook via kanalen kan die jongeren gemakkelijker gebruiken kunnen, zoals chatten via WhatsApp, Instagram of Facebook. Verder wordt eenvoudige taal gebruikt, die makkelijker te begrijpen is voor jongeren. Hierdoor wordt de kans dat jongeren met geldvragen contact opnemen vergoot. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)**
7. **Educatieve middelen:** Er is gratis informatiemateriaal beschikbaar op de JIP-website. Er is bijvoorbeeld een budgettool en het bestand 'Geldenzo', die in 18 pagina's eenvoudig en helder verschillende geld- en schuld gerelateerde onderwerpen uitlegt. Dit informatiemateriaal heeft voordelen en risico's. **Voordelen:** jongeren die zelf aan de slag kunnen en willen, hebben een laagdrempelig toegang tot passende informatie. **Risico:** jongeren kunnen gaan twijfelen over de noodzaak om persoonlijke hulp aan te vragen. Het kan er impliciet zo uitzien alsof het vooral normaal is om geldzaken toch zelf te regelen. Dat kan ertoe leiden dat jongeren met ernstige problemen toch geen hulp vragen. Met name het budgettool valt hierbij op: het heeft een centrale plek op de website. Op dit moment lijkt het zo alsof jongeren vooral aangemoedigd worden om de tool in te vullen en op die manier zelf aan de slag te gaan met hun geldzaken. Informatie over het spreekuur van het JIP is minder prominent. De tool zou net anders gepresenteerd kunnen worden, namelijk als een eerste stap voor hulp. In dat geval zou het tool het effect kunnen krijgen dat het commitment vergroot: men heeft alvast de tool ingevuld en is mogelijk tegen dingen aangelopen, vervolgens kan een logische link gemaakt worden met het aanbieden van persoonlijke hulp. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen, invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis leren)**
8. **Bereik via breed aanbod:** Het JIP biedt informatie over een reeks onderwerpen die allen relevant zijn voor jongeren (zoals 'seks', '18 woorden', 'studiekeuze' etc.). Dit betekent dat ook jongeren die nog niet op zoek waren naar financiële informatie of hulp, in aanraking kunnen komen met het aanbod. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)**

Sociale gelegenheid:

1. **Rolmodellen:** jongeren met geldproblemen of schulden kunnen worden ondersteunt door een 'geldmattie', een peer die erin getraind is andere jongeren te helpen. Jongeren identificeren zich meer met iemand van hun zelfde leeftijd en kunnen diegene makkelijker over hun problemen in vertrouwen nemen. De kans dat jongeren succesvol geholpen kan worden wordt dus verhoogt. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis leren)**

Vaardigheden	Ja, psychologische vaardigheden
<p>Psychologische vaardigheden:</p> <p>3. Financiële kennis: het JIP zet o.a. op het vergroten van financiële kennis om hen in staat te stellen verantwoord met geld om te gaan. Jongeren kunnen 1) online, telefonisch of fysiek tijdens de inloopsprekuren vragen stellen bij het JIP, 2) gebruik maken een ‘geldmattie’, die verder vragen kan beantwoorden en de jongeren op een persoonlijke manier kan ondersteunen, 3) het bestand ‘Geldenzo’ met informatiemateriaal over de omgang met financiële zaken gebruiken dat op de JIP-website ter beschikking wordt gesteld. (invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis en vaardigheden leren)</p> <p>4. Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit: deels zet het JIP ook in op het vergroten van het gevoel van zelf-effectiviteit. In dit geval het gevoel dat men zelf in staat is verantwoord met geld om te gaan. Dit doet het JIP bijvoorbeeld door een budgettool aan te bieden dat de jongeren zelf in kunnen vullen. Dit kan de jongeren het gevoel geven dat ze zelf voor overzicht kunnen zorgen. Risico: om de tool in te kunnen vullen, moeten jongeren verschillende soorten informatie invullen. Als ze dat lastig vinden, kan dit hun ervaren zelf-effectiviteit verlagen. In een positief geval kan dat ertoe leiden dat ze om persoonlijke hulp vragen, maar het kan er ook toe leiden dat je jongeren afhaken en aangereikte informatie niet lezen, omdat ze het gevoel hebben dat ze het niet aankunnen. (invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis leren)</p>	
Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
<p>Reflectieve motivatie:</p> <p>1. Aandacht voor schaamte: Het JIP gaat op een functionele manier met de schaamte om, die jongeren mogelijk ervaren omtrent financiële problemen en hulp moeten vragen⁴. Schaamte wordt niet gebagatelliseerd (‘je hoeft je toch niet te schamen’). In plaats daarvan is de communicatie op de website open en begripvol, en wordt een gevoel van verbondenheid gecreëerd (‘je bent niet de enige’). Daarnaast wordt benadrukt dat het mogelijk is om anoniem contact op te nemen. Dit kan het makkelijker maken voor jongeren om wel de stap te nemen om hulp te vragen. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)</p> <p>Automatische motivatie:</p> <p>1. Aantrekkelijke website: De website van het JIP is op een voor jongeren aansprekende manier ontworpen. Er worden bijvoorbeeld symbolen voor specifieke onderwerpen, felle kleuren en korte teksten gebruikt. Zo kunnen zich jongeren in een oogopslag oriënteren, wat de kans verhoogt dat zij de juiste informatie vinden en gebruik maken van het aanbod. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis leren)</p> <p>2. Hulp op maat: De ‘geldmatti’ gaat met de jongeren persoonlijk in gesprek. Hulpzoekende jongeren krijgen dus advies op maat. Dit kan ertoe bijdragen dat ze zich gezien voelen en ondersteuning ervaren, wat het makkelijker maakt om hulp te vragen en om nieuwe financiële kennis en vaardigheden aan te leren. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – relevante kennis leren)</p>	
<p>Overkoepelend:</p> <p>De kracht van deze interventie ligt daarin dat er op verschillende manieren ingegaan wordt op de specifieke doelgroep, namelijk jongeren. De toon van de communicatie is bedoeld om jongeren aan te spreken. Daarnaast wordt het voor jongeren aantrekkelijk om de website te bezoeken omdat er veel verschillende thema’s behandeld worden die</p>	

⁴ Hilbert, L. P., Noordewier, M. K., & van Dijk, W. W. (2022). The prospective associations between financial scarcity and financial avoidance. *Journal of Economic Psychology*, 88, 102459.

allemaal relevant voor hen kunnen zijn. En ook aan de proceskant wordt er rekening gehouden met de doelgroep: zo is het mogelijk om via verschillende kanalen contact op te nemen en kunnen jongeren die daar behoefte aan hebben gekoppeld worden aan een coach van dezelfde leeftijd. Het is niet duidelijk hoe snel de jongeren een reactie kunnen krijgen wanneer ze om hulp vragen via één van de verschillende kanalen.

Samen erop vooruit

Algemeen	Doelstelling			
Link: sameneropvooruit.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/ contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Dit project is in 2023 gestart en er zijn inmiddels 160 inlooppunten ingericht, waar vrijwilligers mensen helpen met geldvragen, beter rondkomen, aanvragen waar men recht op heeft, de potjescheck doen.</p> <p>Die inlooppunten zijn een aanvulling op Geldfit en een aanvulling op vrijwilligers die mensen langduriger, thuis aan de keukentafel, helpen met geldzorgen en hun administratie.</p> <p>Daarbij wordt samengewerkt tussen de Alliantie Vrijwillige Schuldhulp en Nederlandse Schuldhulproute/ Geldfit, vaak samen met gemeenten en lokale initiatieven.</p> <p>Geldfit verwijst bijvoorbeeld ook naar de Potjescheck van Samen erop vooruit.</p>	Iedereen	<p>Landelijk</p> <p>Het project wordt uitgevoerd door verschillende vrijwilligersorganisaties die zich inzetten voor mensen die met armoede en schulden te maken hebben (Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft subsidie verstrekt voor de jaren 2023 en 2024)</p>	Via website en/of inlooppunt.	<p>1) Mensen meer inzicht geven in de financiële voorzieningen waar ze recht op hebben, zoals toeslagen, subsidies, kwijtscheldingen en regelingen.</p> <p>2) Ook wil het project mensen helpen om contact te leggen met de juiste instanties en hulpverleners in hun buurt, zoals gemeenten, maatschappelijk werk, budgetcoaches en vrijwilligers. Persoonlijke begeleiding bieden en ondersteuning aan mensen die in de schulden zitten of dreigen te komen is daarbij van groot belang, bijvoorbeeld door het inzetten van een SchuldHulpMaatje en door te verwijzen naar inlooppunten, waar financiële vrijwilligers mensen met raad en daad bij kunnen staan.</p> <p>3) Bestaande vrijwilligersinitiatieven slim aan elkaar verbinden</p>

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>Samen erop vooruit heeft de volgende partners</p> <p>Nederlandse Schuldhulproute, Geldfit, SchuldHulpMaatje, De Voorzieningenwijzer, HipHelpt Alliantie Vrijwillige Schuldhulp, Kansfonds, SKIN, SMN, IOT, OCAN Present, Tijd voor Actie, PKN, Caritas en Leger des Heils</p>	Nee	Website en inlooppunten	Nee	<ol style="list-style-type: none"> Vrijwilligers komen in contact met mensen met financiële problemen en verwijzen hen vervolgens door naar de passende hulp. Mensen met financiële problemen vullen de potjescheck in. 	<ol style="list-style-type: none"> Voldoende inkomsten verwerven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.

Impact

Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Geen effectmeting beschikbaar	2 veelbelovend	<p>https://sameneropvooruit.nl/wp-content/uploads/2023/11/SEV_2023-04_AanDeSlag_def-click-1.pdf</p> <p>https://open.overheid.nl/documenten/5780387e-8226-4310-9579-9202a7dce38c/file</p> <p>Nog geen effectmeting, pilot opgestart in 2023</p>	Ja	<p>160 inlooppunten opgericht i.s.m. vrijwilligersorganisaties</p> <p>9150 potjeschecks met hulp (gemiddelde besparing 330)</p>

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. Gelegenheid (systeemfactoren)
2. Vaardigheden (individuele factoren)
3. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid

Ja, fysieke en sociale gelegenheid

Fysieke gelegenheid:

1. **Toegankelijkheid:** over het hele land verspreid zijn er zo'n 155 inlooppunten waar vrijwilligers financiële hulp en ander soort hulp aanbieden. Landelijk gezien is 'samen erop vooruit' daarmee toegankelijk voor alle mensen die in de buurt leven van een van de inlooppunten. Een goed bereikbare locatie vergroot de waarschijnlijkheid dat vrijwilligers in contact komen met hulpzoekenden. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden)**
2. **Verschillende doelgroepen:** Op de website worden meerdere doelgroepen aangesproken namelijk 1) vrijwilligers, die informatie kunnen krijgen over contact met hulpzoekenden, en 2) hulpzoekenden, die o.a. uitgenodigd worden om een potjes-check in te vullen of naar een van de inlooppunten te komen. Deze combinatie kan verwarrend zijn voor beide doelgroepen omdat niet duidelijk is welke informatie voor wie bedoeld is, en omdat ze het gevoel kunnen krijgen dat ze toch niet de juiste doelgroep zijn van de website.
3. **Onoverzichtelijke website:** Ook voor vrijwilligers is de website onoverzichtelijk omdat verschillende soorten informatie door elkaar lopen. Er wordt bijvoorbeeld inhoudelijk advies gedeeld (bijvoorbeeld het voeren van een goed gesprek) maar ook praktische informatie over registratieformulieren. Deze informatie loopt door elkaar waardoor het lastiger is voor vrijwilligers om de informatie te benutten die voor hen het meest relevant is. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden).**
4. **Bekendheid:** het is niet duidelijk hoe vrijwilligers op te hoogte komen dat de website van samen erop vooruit bestaat en relevante informatie voor hen bevat. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden)**
5. **Informatiekanaal:** De potjescheck is bedoeld voor hulpzoekenden. Veelal is dit een lastig te bereiken groep. Dat de potjescheck op de site voor vrijwilligers staat, brengt de tool onder die groep onder de aandacht. Zij kunnen de potjescheck dan wederom aan hulpbehoevenden laten zien, als ze eenmaal contact hebben. **(invloed op doelgedrag 2 – hulpzoekenden vullen potjescheck in)**

Sociale gelegenheid:

1. **Rolmodellen:** Vrijwilligers kunnen op de website van 'samen erop vooruit' de ervaringsberichten van andere vrijwilligers lezen. Dat biedt nieuwe informatie in een format dat direct relevant is voor de vrijwilligers. Dat maakt het makkelijker om de gedeelde inzichten te benutten voor het optimaliseren van de eigen hulpverlening, en vergroot de kans dat vrijwilligers lukt om in contact te komen met hulpbehoevenden. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Kennis:** De website biedt vrijwilligers verschillende manieren om hun kennis over hulpverlening verder te ontwikkelen. Zo kunnen vrijwilligers bijvoorbeeld verschillende tips van andere vrijwilligers verkrijgen en e-learning tools gebruiken. Beter opgeleide vrijwilligers kunnen hulpzoekenden hulp van hogere kwaliteit bieden, wat tot een grotere kans op succes leidt. **Risico:** weten is nog geen doen. Het kan voor vrijwilligers lastig zijn om de nieuwe informatie daadwerkelijk te gebruiken omdat ze die niet actief oefenen en geen persoonlijke begeleiding krijgen. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden)**

2. **Gespreksvaardigheden:** De website biedt ook informatie over het voeren van een goed gesprek met een hulpbehoevend persoon. Wanneer vrijwilligers dit goed onder de knie krijgen kan dit een positieve invloed hebben om het eerste (en mogelijk volgende) gesprek met een hulpbehoevend persoon. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden).**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Financiële voordelen:** de potjescheck kan aangeven of men nog financiële voordelen kan behalen. Dat kan hulpzoekenden motiverend om de potjescheck in te vullen. **(invloed op doelgedrag 2 – hulpzoekenden vullen potjescheck in)**

Automatische motivatie:

1. **Winst framing:** door de potjescheck kunnen hulpzoekende controleren of zij recht hebben op toeslagen en onder lokale regelingen vallen waarvan ze tot nu toe nog geen gebruik van hebben gemaakt. Dit kan mogelijk tot een gevoel van gemis leiden dat hulpzoekende kan motiveren gebruik van de toeslagen te maken. **(invloed op doelgedrag 2 – hulpzoekenden vullen potjescheck in)**
2. **Voldoening:** Vrijwilligers geven aan dat zij voldoening halen uit het helpen. Dat kan hen motiveren om de informatie op de website met aandacht te bestuderen en te gebruiken voor het verbeteren van hun aanpak. **(invloed op doelgedrag 1 – vrijwilligers komen in contact met hulpbehoevenden)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt daarin dat vrijwilligers hun kennis en vaardigheden kunnen vergroten. Op die manier wordt de invloed van de mensen vergroot die direct in contact komen met hulpbehoevenden. Het is te verwachten dat de vrijwilligers meer mentale ruimte hebben om aan hun kennis en vaardigheden te werken. Hun verbetering kan wederom ten goede komen van het contact en dus uiteindelijk positief zijn voor hulpzoekenden.

TIP:

Het is nu verwarrend dat de website voor twee doelgroepen bedoeld lijkt te zijn. Dit zou duidelijker gemaakt kunnen worden.

SchuldHulpMaatje

SchuldHulpMaatje biedt naast inloopsprekuren ook langdurige begeleiding. Afhankelijk van de geboden hulp kan er dus ook sprake zijn van de vorm 'Ondersteuning (langduriger)'.

Algemeen	Doelstelling			
Link: schuldhulpmaatje.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Getrainde vrijwilligers helpen mensen met financiële zorgen met:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Met het uitleggen van brieven over geldzaken • Met het maken van een overzicht van de administratie (contracten, overeenkomsten met bedrijven) • Met het voorkomen van verergeren van geldproblemen • Rust creëren. • Stimuleren en coachen. • Doorverwijzen wanneer dat nodig is. • Motiveren en ondersteunen. • Overleggen samen met banken, woningcorporaties en gemeenten 	Mensen met financiële zorgen en/of (dreigende schulden	161 gemeenten	<p>Ze doen veel aan werving en het vinden van de doelgroep:</p> <p>1) Postcode Preventie Aanpak: met een speciale data-analyse is het mogelijk om op een betrouwbare manier in kaart te brengen in welke wijken en straten huishoudens veel risico lopen om in de schulden te raken. Dat biedt gerichte mogelijkheden voor het bereiken van de doelgroep.</p> <p>2) met campagnes bereiken ze online mensen met (beginnende) financiële problemen</p> <p>3) Via een netwerkaanpak komen ze in de plaatsen waar ze werken in contact met sleutelpersonen die mensen met geldzorgen vroegtijdig kunnen doorverwijzen</p> <p>4) Steeds meer SchuldHulpMaatje locaties bieden een gratis inloopsprekuren aan. Hier kunnen mensen binnenlopen met vragen over administratie of hulp bij de financiën.</p>	<p>Mensen met (dreigende) schulden vroegtijdig bereiken en ondersteunen: gedragsverandering en financiële zelfredzaamheid staan centraal.</p> <p>De hulp van een Maatje is een aanvulling op eventuele professionele schuldhulpverlening of kan professionele schuldhulpverlening voorkomen.</p>

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
	Nee	Inloospreekuur of thuisbezoek	Nee	<p>1. Mensen met financiële zorgen vragen bij SchuldHulpMaatje om hulp.</p> <p>De hulpvragers worden financieel zelfredzaam. Dat wil zeggen:</p> <p>2. Ze leren relevante financiële kennis en vaardigheden</p> <p>3. Ze maken realistische afspraken met geldeisers</p> <p>4. Ze ervaren minder financiële stress</p>	<p>1. Voldoende inkomsten verwerven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p> <p>2. De geldzaken organiseren</p> <p>2.2. de administratie op orde te brengen en te houden;</p> <p>2.3. inkomsten en uitgaven in kaart te brengen en te monitoren.</p> <p>M.n. een overzicht te maken van je bezittingen, betalingsachterstanden en andere schulden;</p>

Impact

Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Hogeschool Saxion deed onderzoek naar de effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening. SchuldHulpmaatje was hier onderdeel van:</p> <p>https://www.kennisbundel.nl/wp-content/uploads/2020/01/Rapport-Effectiviteit-van-vrijwilligers-in-schuldhulpverlening-.pdf</p>	3 doeltreffend	<p>30 interviews met cliënten met en zonder begeleiding van vrijwilliger en zelfrapportages voor- en nameting, gericht op onderzoeken toename financiële zelfredzaamheid</p> <p>Uit de interviews en de kwalitatieve analyse kwam naar voren dat het creëren van rust en overzicht door</p>	ja	<p>In 2023:</p> <p>161 gemeenten</p> <p>3211 vrijwilligers</p> <p>10.827 mensen begeleid door een maatje</p> <p>61% van deze mensen (nog) niet in beeld bij schuldhulpverlening</p>

<p>Jaarverslag t.b.v. cijfers: https://schuldhulpmaatje.nl/wp-content/uploads/2023/04/Jaarverslag-2022-SchuldHulpMaatje-Nederland.pdf</p>		<p>veel cliënten genoemd werd als een belangrijke, zo niet de belangrijkste factor in de toename van de FZ.</p> <p>Veel cliënten vertelden dat ze niet zozeer nieuwe vaardigheden geleerd hadden, als wel teruggekeerd waren naar een niveau dat ze voorheen ook van zichzelf kenden. Als belangrijkste activiteit van de vrijwilliger die daaraan had bijgedragen noemden ze het ordenen van de administratie, het openen en sorteren van de post en het opstellen van een overzicht van inkomsten en uitgaven: praktisch-ondersteunende activiteiten, kortom. De interviews met de vrijwilligers bevestigden dit beeld. Zij noemden “steun” niet alleen als de activiteit waar zij niet alleen de meeste tijd aan besteed hadden, maar ook als de ondersteuningsvorm die het meest had bijgedragen aan het eindresultaat.</p>		
--	--	---	--	--

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

4. Gelegenheid (systeemfactoren)
1. Vaardigheden (individuele factoren)
2. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid	Ja, fysieke en sociale gelegenheid
-------------	------------------------------------

<p>Fysieke gelegenheid</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid – locatie: Het maatje komt bij de deelnemer thuis, op deze manier ligt de drempel voor de deelnemer lager om vragen te stellen en hulp te accepteren. Risico: voor sommige hulpvragers kunnen huisbezoeken juist lastig zijn, bijvoorbeeld wanneer het (door kinderen) druk is en weinig ruimte bestaat voor een rustig gesprek, of wanneer andere gezinsleden niet op de hoogte mogen komen van de financiële situatie. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) 2. Toegankelijkheid – kerken: Om als lokale organisatie bij Schuldhulpmaatje aangesloten te zijn is samenwerking van minimaal drie lokale kerken en/of kerkelijke organisaties verplicht. Deze voorwaarde sluit daarom ook velen organisatie uit voor eventuele samenwerkingen. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen) 3. Duur begeleiding: SchuldHulpMaatje hanteert minder strakke grenzen voor de maximale duur van de begeleiding. Het komt regelmatig voor dat een vrijwilliger van Schuldhulpmaatje iemand drie jaar (de duur van een schuldregelingstraject) of langer begeleidt, als dat nodig is voor de hulpvrager. (invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen, financiële kennis en vaardigheden leren)

4. **Preventief:** Met data-analyse (via de Postcode Preventie Aanpas) heeft SchuldHulpMaatje de mogelijkheid om op een betrouwbare manier in kaart te brengen in welke wijken en straten huishoudens veel risico lopen om in de schulden te raken. Dat biedt gerichte mogelijkheden voor het bereiken van de doelgroep en draagt bij aan het voorkomen van schulden. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)**

Sociale gelegenheid

1. **Sociaal contact:** Een heel belangrijke functie van het maatje is dat hij of zij de hulpvrager morele ondersteuning biedt. SchuldHulpMaatje heeft het woord ‘maatje’ bewust gekozen. Heit maatje is namelijk de vertrouwenspersoon met wie de vrijwilliger ook over andere zorgen en problemen praat. Sommige vrijwilligers zien dat zelfs als hun belangrijkste rol: er zijn voor de cliënt als hij of zij het moeilijk heeft. **(invloed op doelgedrag 4 – stress verlagen)**
2. **Rolmodellen:** Maatjes helpen hulpvragers met contact leggen met instanties. Zo bellen maatjes bijvoorbeeld namens de hulpvrager met de bank. Ze komen hierbij op voor de belangen van de cliënt. Maatjes zouden hierbij als rolmodel kunnen dienen voor de hulpvragers. **(invloed op doelgedrag 2 – financiële kennis en vaardigheden leren)**
3. **Religie:** SchuldHulpMaatje is opgericht door een aantal kerkgenootschappen. Een groot deel van de vrijwilligers werken vanuit een christelijke levensovertuiging voor iedereen met financiële problemen. Voor bij hulpvragers die zelf een Christelijke achtergrond hebben kan dit de drempel tot hulp vragen verlagen. **Risico:** dit zou mogelijk bij hulpvragers met een andere religieuze achtergrond de drempel juist kunnen verhogen om hulp te vragen. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden

1. **Financiële kennis en vaardigheden:** Maatjes helpen de hulpvrager bij het verbeteren van de financiële en administratieve vaardigheden. Soms helpen ze cliënten ook andere vaardigheden te verbeteren, bijvoorbeeld taalvaardigheid. **(invloed op doelgedrag 2 – financiële kennis en vaardigheden leren)**
2. **Zelfvertrouwen/Zelf effectiviteit:** Maatjes ordenen niet alleen de administratie, maar ze laten al doende ook zien hoe de cliënt zelf zijn administratie kan ordenen en geordend kan houden. Dit kan de hulpvragers het gevoel geven dat ze zelf voor overzicht kunnen zorgen en dat ze (weer) grip hebben op hun situatie. **Risico:** de ervaren zelf-effectiviteit wordt alleen vergroot als de hulpvragers ook daadwerkelijk zelf meewerken aan het maken van het overzicht. Wanneer maatjes te veel overnemen, kan dit de ervaren zelf-effectiviteit verlagen. **(invloed op doelgedrag 2 – financiële kennis en vaardigheden leren)**
3. **Stressreductie:** Uit interviews kwam naar voren dat het creëren van rust en overzicht door veel cliënten genoemd werd als een belangrijke, zo niet de belangrijkste factor in de toename van de financiële zelfredzaamheid. Stress kan bijvoorbeeld gereduceerd worden door het ordenen van de administratie. **(invloed op doelgedrag 4 – stress verlagen)**

Motivatie

Ja, reflectieve en automatische motivatie

Reflectieve motivatie

1. **Financiële voordelen:** het maatje zorgt dat de belangrijkste vaste lasten worden betaald en zorgt voor extra inkomsten, bijvoorbeeld toeslagen. Dit kan hulpvragers motiveren om actief deel te nemen aan het maatjestrject en financiële informatie goed op te nemen en te onthouden. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – financiële kennis en vaardigheden leren)**

Automatische motivatie

2. **Persoonlijke benadering:** Het maatje komt langs bij de deelnemer en besteed aandacht aan diens persoonlijke situatie Naast praktische ondersteuning gaat het er ook om op gelijk niveau te luisteren naar iemands persoonlijke verhaal en te kijken naar iemands persoonlijke omstandigheden. Dit kan de hulpvrager motiveren om mee te (blijven) doen aan deze interventie en om de financiële administratie op orde te houden. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – financiële kennis en vaardigheden leren)**
3. **Persoonlijke relevantie:** Het maatje helpt bij het maken van een persoonlijk relevant financieel overzicht. Persoonlijke relevantie helpt mensen om hun aandacht te focussen⁵. **(invloed op doelgedrag 1 – hulp vragen; invloed op doelgedrag 2 – financiële kennis en vaardigheden leren)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt in het sociale contact en daarin dat hulpvrager en het schuldhulpmaatje voor een lange periode met elkaar contact houden. De nadruk ligt op een persoonlijke, informele verstandhouding, wat het hulptraject prettig, en om die reden succesvol kan maken.

⁵ Wingenfeld, K., Mensebach, C., Driessen, M., Bullig, R., Hartje, W., & Beblo, T. (2006). Attention bias towards personally relevant stimuli: The individual emotional Stroop task. *Psychological Reports, 99*(3), 781-793.

2 Voorlichting en educatie

Aan de slag met je geldzaken- online cursus Nibud

Algemeen	Doelstelling				
Link: https://www.nibud.nl/kennis-in-de-praktijk/deskundigheidsbevordering/werkgevers/#Online	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
Aan de slag met je geldzaken is een online cursus waarmee werknemers zelf en op hun eigen tempo (weer) grip op hun geld kunnen krijgen. Door gebruik te maken van microlearning en handige tips, tools en tests heeft Aan de slag met je geldzaken een laagdrempelig karakter.	Werknemers	Landelijk	Werkgevers kunnen de cursus via de website aanschaffen tegen betaling en dan kan de cursus in betreffende huisstijl worden omgezet en aangepast naar bestaande aanpak geldproblemen op de werkvloer en aangeboden aan werknemers. Onder de aandacht gebracht in nieuwsbrief van Nibud.	Met deze e-learning gaan werknemers zelf anoniem aan de slag om de geldzaken op orde te krijgen én te houden. Vanuit huis, op hun eigen tempo en naar hun eigen leerbehoefte. Met veel informatie, handige tips, tools en tests leren zij hoe zij grip kunnen krijgen op hun geld.	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
	Nee	Online	Ja, je moet digitaal vaardig genoeg zijn en cursus is in Nederland.	1. Werknemers nemen deel aan de cursus. 2. Werknemers worden beter in de financiële vaardigheden: - rondkomen - administratie - inkomsten en uitgaven op orde	Alle Nibud competentiegebieden komen aan bod.

Impact				
Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Nog geen effectmeting beschikbaar	1 voorwaardelijk	Nog geen effectmeting beschikbaar	Ja	Ten tijde van het gratis aanbod in een half jaar 11.000 keer bezocht.
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
Gelegenheid		Ja, fysieke en sociale gelegenheid		
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid – Passend kanaal: de cursus wordt online aangeboden en is uitdrukkelijk bedoeld voor medewerkers die de nodige digitale vaardigheden en motivatie hebben om een online cursus te volgen. In die zin sluit het kanaal nauw aan bij de behoefte van de gestelde doelgroep. Voor hen wordt het laagdrempelig om de cursus te volgen en zo hun financiële vaardigheden te verbeteren. (invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren) 2. Toegankelijkheid – Aanbod via werkgever, geen keuzestress: Werknemers kunnen de cursus volgen zonder eerst zelf te moeten inventariseren welke cursussen er bestaan en een keuze te moeten maken. Ze kunnen gewoon de keuze van de werkgever volgen. Dit kan het makkelijker maken om de cursus daadwerkelijk te gaan volgen, omdat er geen moment van keuzestress optreedt. Keuzestress (het aanbod van te veel opties) kan er namelijk voor zorgen dat mensen een keuze uitstellen⁶. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) 3. Toegankelijkheid – Aanbod via werkgever, bereik: Medewerkers die er zelf nog niet over na hadden gedacht om een soortgelijke cursus te volgen, kunnen door dit aanbod aangezet worden om de cursus te volgen. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) 4. Flexibiliteit – Regie ligt bij cursist: ‘Aan de slag met geldzaken’ noemt de volgenden voordelen van het online aanbod voor werknemers: 1) de cursus kan vanuit huis worden gevolgd; 2) de werknemers kunnen de cursus in hun eigen tempo volgen; 3) eigen leerbehoeftes komen aan bod. Dit zorgt ervoor dat werknemers het aanbod kunnen aanpassen aan hun behoefte, waardoor de kans groter is dat ze gebruik kunnen maken van het aanbod en dus hun financiële vaardigheden kunnen verbeteren. Risico: de flexibiliteit kan ervoor zorgen dat de cursus niet afgerond wordt omdat andere taken met een deadline eerst opgepakt worden. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) 5. Structuur: De cursus bestaat uit 5 modules die erop doelen handvatten voor het ontwikkelen van financiële vaardigheden te bieden. Een goede structuur kan ertoe bijdragen dat het lesmateriaal sneller en beter begrepen wordt. (invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren) 6. Gratis: Werknemers kunnen dit aanbod via hun werkgever volgen. Dat maakt de cursus mogelijke toegankelijker voor werknemers omdat de cursus voor hen gratis is en binnen werktijden gevolgd kan worden. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) 				

⁶ Chernev, A., Böckenholt, U., & Goodman, J. (2015). Choice overload: A conceptual review and meta-analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 333-358.

7. **Huisstijl:** de cursus kan in de huisstijl van het bedrijf worden aangeboden. Mogelijk maakt dit het voor werknemers makkelijker de informatie te begrijpen omdat de informatie op een voor hen bekende manier worden gepresenteerd. **(invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**

Sociale gelegenheid:

1. **Geen (direct) sociaal contact:** Omdat werknemers de cursus online volgen is het niet duidelijk of er ruimte is voor persoonlijke vragen. Als die ruimte er niet is, zou de cursus minder goed aansluiten bij de persoonlijke behoeften van deelnemers en kunnen ze de nieuwe kennis minder goed op hun eigen situatie vertalen. Ook is er geen mogelijkheid voor uitwisseling met andere cursisten, een element dat zou kunnen helpen om de informatie beter te leren. **(invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**
2. **Machtsverhouding:** Hoewel het erop lijkt dat medewerkers de cursus anoniem kunnen volgen, zou het gegeven dat de cursus door de werkgever aangeboden wordt ervoor kunnen zorgen dat medewerkers de cursus niet durven te volgen, omdat ze bang zouden kunnen zijn dat de werkgever erachter komt dat ze nog kunnen verbeteren in hun financiële vaardigheden. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**
3. **Verantwoording?** Het is niet helemaal duidelijk of werknemers enige vorm van verantwoording moeten afleggen m.b.t. het daadwerkelijk afronden van de cursus. Dit kan positieve effecten hebben (medewerkers ervaren vertrouwen en anonimiteit, wat hen motiveert om de cursus te volgen), maar ook negatieve effecten hebben (medewerkers ervaren minder urgentie om de cursus af te ronden, met name in situaties dat andere projecten op korte termijn urgenter zijn). **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**
4. **Schaamte:** Dat de trainingen ook online gevolgd kunnen worden, kan het voor mensen die veel schaamte ervaren laagdrempeliger maken om deel te willen nemen. **Risico:** tijdens de training kan een online-opzet juist averechts werken voor deelnemers die veel schaamte ervaren. Omdat er minder persoonlijk contact is, is er ook minder gelegenheid om een bevestigend gevoel te geven dat men ondanks geldproblemen gewaardeerd wordt. Uit onderzoek blijkt echter dat het gevoel om ‘erbij te horen’ mensen helpt om ondanks schaamtegevoelens aan hun financiële situatie te werken. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Financiële kennis en vaardigheden:** De cursus is bedoeld om medewerkers verschillende financiële vaardigheden te laten verbeteren. In hoeverre de cursus hierin slaagt valt niet te beoordelen op basis van de online beschikbare informatie. **(invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**
2. **Digitale vaardigheden:** De cursus is specifiek ontwikkeld voor werknemers die beschikken over goede digitale vaardigheden. **Risico:** werknemers met weinig of zonder digitale vaardigheden kunnen deze cursus niet volgen, wat mogelijk tot een moeilijke situatie voor de werkgever leidt als sommige werknemers de cursus kunnen volgen maar anderen niet.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Aanbod via werkgever:** Werknemers kunnen dit aanbod via hun werkgever volgen, wat mogelijk ervoor kan zorgen dat werknemers financiële redzaamheid als urgent gaan beschouwen⁷. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**
2. **Autonomie – Regie ligt bij cursist:** ‘Aan de slag met geldzaken’ noemt de volgenden voordelen van het online aanbod voor werknemers: 1) de cursus kan vanuit huis worden gevolgd; 2) de werknemers kunnen de cursus in hun eigen tempo volgen; 3) eigen leerbehoeftes komen aan bod. Mensen kunnen autonomie als motiverend ervaren. Daarom kunnen deze voordelen ervoor zorgen dat werknemers met meer motivatie aan de cursus werken. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**

Automatische motivatie:

1. **Ervaren autonomie:** Omdat werknemers er zelf voor verantwoordelijk zijn de cursus te volgen kunnen ze besluiten of, hoe en wanneer ze dit gaan doen. Zo kunnen werknemers die graag hun financiële vaardigheden willen verbeteren het gevoel krijgen dat ze zelf de nodige stappen moeten zetten, wat mogelijk hun motivatie voor deelnemen aan de cursus kan verhogen. **Risico:** er bestaat de kans dat mensen in een financieel moeilijke situatie informatie over (omgang met) geld ontwijken. Voor deze mensen is het juist heel moeilijk zich zelfstandig met hun financiële situatie uiteen te zetten. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – vaardigheden leren)**

Overkoepelend:

Het bereik via de werkgever is een unieke ingang om mensen in aanraking te laten komen met de mogelijkheid om hun financiële vaardigheden te verbeteren. De autonomie en vrijblijvendheid die geboden worden kunnen voor sommige werknemers motiverend werken en voor een andere groep demotiverend, in de zin dat ze het lastig zouden kunnen vinden om tijd vrij te maken voor een cursus zonder deadline.

Tips:

- Is de cursus hetzelfde voor elke werknemer of kunnen werknemers ook een onderwerp kiezen waarover zij weer zouden willen leren? Het zou handig zijn als werknemers specifieke onderwerpen zouden kunnen kiezen en een plek zouden hebben waar ze met persoonlijke vragen terecht zouden kunnen.
- Is er ook een fysieke interventie? Mogelijk hebben werknemers met weinig of zonder digitale vaardigheden meer behoefte aan een cursus voor financiële vaardigheden.
- Is de cursus financieel haalbaar voor werkgevers? Een te hoge prijs zou werkgevers kunnen afschrikken en averechts kunnen werken.

Sterk met geld

Algemeen		Doelstelling		
Link: sterkmetgeld.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Budgetcursus van zes lessen. De directe resultaten hiervan zijn dat cursisten:</p> <ul style="list-style-type: none"> •een budgetplan hebben opgesteld •Inzage hebben in hun inkomsten, uitgaven en vaste lasten •Weten waar ze recht op hebben en dat kunnen aanvragen (inkomensreparatie van gemiddeld 50-80 euro) •Kennis hebben van (het gedachtegoed achter) het Nederlandse systeem 	<p>Werkenden die van een laag inkomen moeten rondkomen, nieuwkomers in Nederland en vrouwen (voornamelijk met een niet-Nederlandse achtergrond)</p>	<p>Aangeboden in Amsterdam (via SEZO) en Purmerend</p>	<p>1. De cursus wordt online aangeboden in Purmerend. Mensen melden zichzelf aan. Hier wordt gezien dat de doelgroep meestal bestaat uit werkende mensen die op of net boven het sociaal minimum leven. Het feit dat de cursus online is en men deze anoniem kan volgen, neemt mogelijk een drempel weg voor mensen om zich aan te melden.</p> <p>2. De cursus wordt in Amsterdam fysiek aangeboden bij onder andere SEZO. Dit is het buurtteam in Nieuw-West waaronder ook het emancipatiecentrum Vrouw & Vaart valt. De cursus wordt aangeboden aan groepen die al andere activiteiten samen ondernemen en elkaar daarom al goed kennen. Dit maakt het mogelijk tijdens de cursus open en eerlijk te zijn over geldzaken. Dit zijn vaak deelnemers met een niet-Nederlandse achtergrond die al wel langere tijd in Nederland wonen.</p> <p>3. Tot slot wordt de cursus aangeboden, in een net andere vorm, aan nieuwkomers in Nederland. Hier gaat de trainer vooral ook in op de uitgangspunten m.b.t. de financiën van het Nederlandse systeem; dit is dus het toeslagenstelsel en het gedachtegoed achter het belastingensysteem, maar bijvoorbeeld ook het 'waarom' van begrippen als het sociaal minimum. Waar nodig</p>	<p>De cursus wil een bijdrage leveren aan het mentale en fysieke welzijn van mensen door het aanleren van financiële vaardigheden en houding, kennis en gezond financieel gedrag te versterken zodat mensen het zelfvertrouwen krijgen om vooruit te kijken en iets op te bouwen.</p>

				wordt in deze cursus gebruik gemaakt van tolken en/of google translate.	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
	Nee	Online of op locatie in zorgorganisatie	Nee, er worden ook tolken ingezet waar nodig	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mensen volgen een budgettraining die aansluit bij hun levensomstandigheden, behoeften en financiële zelfredzaamheid. 2. Deelnemers zijn in staat om nieuwe financiële vaardigheden uit te voeren die ze eerder nog niet konden, zoals geldzaken organiseren. 3. Deelnemers zijn in staat om rond te komen. 4. Deelnemers hebben een positievere attitude richting het systeem. 5. Deelnemers ervaren minder financiële stress. 	<p>Competentiegebied 1: Voldoende inkomsten verwerven om van te leven</p> <p>Competentiegebied 2: De geldzaken organiseren</p>
Impact					
Effectmeting	Effect (ladder)	Effect		Schaalbaar	Bereik in aantallen
Er is geen evaluatie van deze specifieke cursus, maar de Hogeschool Utrecht heeft samen met de Universiteit Wageningen wel een evaluatie uitgevoerd over	1 voorwaardelijk	De Hogeschool Utrecht heeft de effectiviteit van twee typen budgetcursussen onderzocht: de traditionele cursus en een op gedragswetenschappelijke inzichten aangepaste cursus. Bij de traditionele budgetcursus ligt de		Ja	Sinds 2014 ruim 3.200 cursisten getraind

<p>traditionele budgetcursus en cursus gebaseerd op gedragswetenschappelijke inzichten, zie hier:</p> <p>Naar een effectieve budgetcursus (afgerond) - schuldenenincasso.nl</p> <p>Het is onbekend welke elementen in deze specifieke cursus zitten</p>		<p>nadruk meer op de overdracht van kennis en vaardigheden, bij de aangepaste cursus is er meer aandacht voor het handelen van de cursisten in het dagelijks leven.</p> <p>Bij het onderzoek is ook gewerkt met een controlegroep: deze deelnemers volgden geen budgetcursus. In het onderzoek waren dus drie condities:</p> <p>I. Deelnemers die een traditionele cursus kregen aangeboden;</p> <p>II. Deelnemers die de aangepaste cursus kregen aangeboden;</p> <p>III. Deelnemers die gedurende de duur van het onderzoek geen cursus kregen aangeboden (controlegroep).</p> <p>Uitkomsten</p> <p>Cursisten die de aangepaste budgetcursus hebben gevolgd gaan door de cursus vooruit op twee van de vijf uitkomstmaten, namelijk financiële kennis en vaardigheden en het financieel gedrag. Op basis van de analyses kunnen we concluderen dat de aangepaste budgetcursus effectiever is dan geen budgetcursus. Er zijn echter geen robuuste significante verschillen tussen de cursisten van de traditionele en aangepaste budgetcursus. We kunnen dan ook niet vaststellen dat de ene cursus effectiever is dan de andere cursus.</p> <p>Zowel cursisten van de aangepaste als van de traditionele cursus ervaren meerwaarde van het volgen van de cursus. Over het algemeen zijn cursisten van mening dat zij (meer) financiële</p>		
---	--	---	--	--

		vaardigheden hebben na het volgen van de budgetcursus en dat zij beter met geld omgaan en zich er beter toe zetten om hun geldzaken bij te houden. Ook vinden ze dat ze veel tips hebben gekregen om beter met geldzaken om te gaan.		
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
Gelegenheid		Ja, fysieke en sociale gelegenheid		
Fysieke gelegenheid:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid - Verschillende kanalen: Deelnemers kunnen online of in fysieke bijeenkomsten voor groepen deelnemen. Ook is er één-op-één coaching mogelijk. Dit zorgt ervoor dat deelnemers het kanaal kunnen kiezen dat hun fysieke mogelijkheden past. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) 2. Timing – direct toepasbaar: in de trainingen worden tips gedeeld die deelnemers direct kunnen vertalen naar hun eigen situatie. Dat maakt het makkelijk om de nieuwe inzichten zelf te gebruiken om rond te komen. (invloed op doelgedrag – nieuwe vaardigheden toepassen; invloed op doelgedrag – rondkomen) 3. Bereik via breed aanbod: ‘Sterk met Geld’ (SMG) biedt een reeks verschillende trainingen aan die opgezet zijn om verschillende groepen te bedienen. De trainingen zijn beschikbaar in verschillende talen, voor verschillende maten van financiële zelfredzaamheid en voor specifieke onderwerpen zoals budgetteren, toeslagen en omgaan met geldstress. Dit kan de mogelijkheid vergroten dat mensen een soort training krijgen die goed bij hun behoeften past. Risico: Door een grote bandbreedte aan onderwerpen te bedienen zouden trainers expertise moeten hebben op veel verschillende gebieden, waaronder zowel praktische expertise (aanvragen van toeslagen) als psychologische expertise (omgaan met geldstress). Het wordt niet duidelijk of dit het geval is. (invloed op doelgedrag 1 – passende training volgen) 4. Gratis: de trainingen worden door gemeenten ingekocht en zijn gratis voor deelnemers, dat maakt het aantrekkelijk om deel te nemen aan een training. (invloed op doelgedrag 1 – passende training volgen) 				
Sociale gelegenheid:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sociaal contact – Leren in groepsverband: De training wordt aan kleine groepen gegeven. Dit kan het in een beginstadium lastig maken om (actief) deel te nemen, omdat deelnemers zich zouden moeten ‘outen’ als iemand met weinig inkomen, tegenover onbekenden. Dat kan spannend of zelfs zeer stressvol zijn. Als er eenmaal een groep gevormd is, kan het leren in groepsverband juist kansen bieden: 1) deelnemers kunnen een netwerk opbouwen met lotgenoten wat het leuker kan maken om actief deel te nemen en wat stress kan verlagen omdat men ziet dat men niet de enige is. 2) Ook kan uitwisseling met lotgenoten helpen om de nieuwe inzichten in context te plaatsen en ze zo beter leren en onthouden. (invloed op doelgedrag 2 – nieuwe toepassen; invloed op doelgedrag 3 – rondkomen; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen) 2. Schaamte: Dat de trainingen ook online gevolgd kunnen worden, kan het voor mensen die veel schaamte ervaren laagdrempeliger maken om deel te willen nemen. Risico: tijdens de training kan een online-opzet juist averechts werken voor deelnemers die veel schaamte ervaren. Omdat er minder persoonlijk contact is, is er ook 				

minder gelegenheid om een bevestigend gevoel te geven dat men ondanks geldproblemen gewaardeerd wordt. Uit onderzoek blijkt echter dat het gevoel om ‘erbij te horen’ mensen helpt om ondanks schaamtegevoelens aan hun financiële situatie te werken. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Financiële kennis:** deelnemers leren specifieke financiële kennis die ze nodig hebben om rond te komen. **(invloed op doelgedrag 3 – rondkomen; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**
2. **Specifieke systeemkennis:** Het is o.a. mogelijk om een training te volgen waarin het gedachtegoed achter de inrichting van het Nederlandse systeem gedeeld wordt. Deze kennis kan de basis leggen om verschillende regelingen zoals toeslagen en belastingen beter te begrijpen en om vervolgens nieuwe financiële gebeurtenissen in context te kunnen plaatsen. **(invloed op doelgedrag 3 – rondkomen; invloed op doelgedrag 4 – attitude m.b.t. Nederlands systeem veranderen; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**
3. **Concrete financiële vaardigheden:** Deelnemers leren en oefenen met financiële vaardigheden zoals het opstellen van een financieel overzicht. **(invloed op doelgedrag 2 – nieuwe vaardigheden toepassen; invloed op doelgedrag 3 – rondkomen; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**
4. **Mentale vaardigheden:** Er is ook aandacht voor een aantal mentale vaardigheden die mensen mogelijk nodig hebben. Bijvoorbeeld de vaardigheid om met financiële stress om te gaan. **Risico:** het wordt niet duidelijk waar de training omgaan met financiële stress over gaat. De belangrijkste factoren om financiële stress te verlagen zijn van praktische aard zoals het wegnemen van schulden of dreigingen door schuldeisers en het vergroten van inkomen. Ook financiële kennis en vaardigheden zouden financiële stress iets kunnen verlagen. Maar puur informatie over financiële stress en hoe men die zou moeten verlagen, zouden minder geschikt zijn om daadwerkelijke stressverlaging te bereiken.⁸ **(invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Financiële voordelen:** De verschillende trainingen en de één-op-één coaching bieden in meer of mindere mate financiële voordelen. Het meest expliciet is dat bij de training ‘meer overhouden’ en bij de één-op-één coaching waar een specifiek bedrag genoemd dat de coach gemiddeld kan besparen voor de deelnemer. Dit maakt het aantrekkelijk om actief deel te nemen de training/begeleiding en de nieuwe kennis en vaardigheden te leren die nodig zijn om beter rond te kunnen komen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – nieuwe vaardigheden toepassen; invloed op doelgedrag 3 – rondkomen).**

Automatische motivatie:

1. **Framing:** De één-op-één coach wordt ‘spaarheld’ genoemd. De framing rondom deze dienst is positief en strijdlustig. Bijvoorbeeld wordt beloofd dat de spaarheld een kei is in onderhandelen en ervoor kan zorgen dat deelnemers goede afspraken kunnen maken met schuldeisers. Er wordt ook een specifiek bedrag genoemd dat de spaarheld gemiddeld kan besparen voor de deelnemer. Deze framing en beloftes maken het aantrekkelijk om deel te nemen aan de één-op-één coaching. M.b.t. de

⁸ Bovens, M., Keizer, A. G., & Tiemeijer, W. (2017). *Weten is nog geen doen: een realistisch perspectief op redzaamheid* (No. 97). Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR).

groepstrainingen is de framing minder duidelijk, omdat de communicatie met name gericht is aan de gemeenten, en dus zakelijker. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

Overkoepelend:

Een unieke kracht van deze interventie is de achtergrondinformatie die deelnemers kunnen krijgen om het financiële systeem van Nederland te begrijpen. Dit kan hen helpen om nieuwe financiële informatie en gebeurtenissen sneller te begrijpen en erop te reageren. In vergelijking met andere educatie-interventies is bij deze minder duidelijk hoe deelnemers de nieuwe vaardigheden en kennis leren toepassen.

Tips:

- de training 'omgaan met financiële stress' zou mogelijk meer beloven dan het daadwerkelijk brengt. Financiële stress wegnemen wordt namelijk voornamelijk door praktische interventies bereikt zoals het wegnemen van schulden of dreigingen door schuldeisers en het vergroten van inkomen. Ook financiële kennis en vaardigheden zouden financiële stress iets kunnen verlagen. Maar puur informatie over financiële stress en hoe men die zou moeten verlagen, zouden minder geschikt zijn om daadwerkelijke stressverlaging te bereiken, wel helpt het bij omgaan met stress.⁹

⁹ Bovens, M., Keizer, A. G., & Tiemeijer, W. (2017). *Weten is nog geen doen: een realistisch perspectief op redzaamheid* (No. 97). Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR).

Money Start – Hoe word je rijk?

Algemeen	Doelstelling				
Link: moneystart.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
<p>Interactief lesprogramma jongeren. Sluit aan op hun leefwereld, met een digitale onderwijstool, professionele films, werkboekjes en verhalen van leeftijdsgenoten en ervaringsdeskundigen.</p> <p>Voor de bovenbouw zijn er 8 lesmodules:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Financieel verantwoordelijk worden, 2. Contracten, 3. Boetes, 4. Schadevergoedingen 5. Fraude, 6. Zorgverzekering, 7. Studiefinanciering, 8. Het incassotraject. <p>Voor de onderbouw zijn er 3 lesmodules:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sociale media, 2. Budgetteren, 3. 'Hoe word je rijk'- spel 	<p>jongeren van 15 tot 18 jaar in het voortgezet onderwijs en mbo.</p>	<p>Landelijk</p>	<p>Lesprogramma wordt ingekocht door scholen.</p> <p>Dus leerlingen worden alleen dan bereikt wanneer scholen de website weten te vinden</p>		<p>'Hoe word je rijk?' is een interactief lesprogramma voor kwetsbare leerlingen. Doel is voorkomen dat deze jongeren schulden maken, zeker vanaf het moment dat zij op hun 18de zelf financieel verantwoordelijk zijn.</p>
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

Samen met jongeren ontwikkeld, is mogelijk een werkzaam element. SchuldenlabNL besteedt aandacht aan deze interventie	Deels gericht op 18 jaar worden.	In de klas	Nederlandstalig lesprogramma	1. Wanneer jongeren 18 worden kennen ze alle stappen die ze moeten nemen op financieel gebied. 2. Wanneer jongeren 18 worden nemen ze al deze stappen ook daadwerkelijk	Competentiegebieden: 2. De geldzaken organiseren 3. Verantwoord besteden 4. Voorbereid zijn op (on)voorzien gebeurtenissen.
Impact					
Effectmeting	Effect (ladder)	Effect		Schaalbaar	Bereik in aantallen
Er is een impactmeting, deze is enkel gebaseerd op zelfrapportages tijdens de les. Hoe word je rijk? (Money Start)	2. veelbelovend	Na de lessen van 'Hoe word je rijk?' geeft bijna 100% van de 1.079 bevroagde leerlingen aan van plan te zijn om alles goed te regelen, in actie te komen, te weten wat ze moeten doen, hulp te gaan zoeken wanneer dat nodig is en weten waar ze die hulp kunnen vinden		Ja	157 scholen, 19 gemeenten, plusminus 55.578 leerlingen
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 					
Gelegenheid				Ja, fysieke en sociale gelegenheid	
Fysieke gelegenheid:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Automatisering: De informatie die de jongeren nodig hebben wordt in bestaande lesprogramma's gedeeld. Daardoor hangt het niet van eigen initiatief of de inzet van ouders af of de jongeren de juiste informatie krijgen. (invloed op doelgedrag 1 – alle relevante stappen kennen) 2. Timing: Een grote uitdaging van deze interventie is dat de jongeren geïnformeerd worden over gedrag wat zij pas later zullen moeten uitvoeren. Dat kan ervoor zorgen dat relevante informatie in de tussentijd weer vergeten wordt. Ook kunnen op het moment zelf (wanneer de jongere 18 wordt) andere gebeurtenissen meer aandacht krijgen. Dat kan ervoor zorgen dat de jongeren de geleerde informatie niet (op tijd) omzetten in daden. (invloed op doelgedrag 2 – alle relevante stappen nemen wanneer men 18 wordt) 					

3. **Educatieve middelen:** Het lesprogramma is veelzijdig en interactief. Dat maakt het makkelijker om de relevante informatie te leren (i.p.v. bijvoorbeeld het lezen van brochures of online informatie). **(invloed op doelgedrag 1 – alle relevante stappen kennen)**
4. **De kracht van herhaling:** Het lesprogramma bestaat uit een leerlijn met verschillende modules. Het thema geldzaken regelen (na je 18^{de} verjaardag) komt daarmee meerdere keren aan bod. Herhaling is een belangrijke factor voor het leren van nieuwe informatie en kan de jongeren helpen om het de nieuwe informatie echt te internaliseren en vervolgens te gebruiken¹⁰. **Aantekening:** het is niet helemaal duidelijk in hoeverre de verschillende modules bij elkaar aansluiten en dus herhaling van lesstof faciliteren.

Sociale gelegenheid:

1. **Ontwikkeld met doelgroep:** Dit kan ervoor zorgen dat leerlingen zich makkelijker kunnen identificeren met de inhoud en relevantie voor hun eigen leven. Dat kan het makkelijker maken om de informatie te leren en vervolgens om (te willen) zetten.
2. **Rolmodellen:** Het programma omvat verhalen van leeftijdsgenoten en ervaringsdeskundigen, wat jongeren de mogelijkheid biedt om te leren van de ervaring van anderen in hun sociale groep. De sociale relevantie kan het makkelijker maken om de informatie met aandacht op te nemen en te onthouden. Daarnaast wordt het lesprogramma niet door de leraren van de school gegeven, maar door de externen. Dat kan ervoor zorgen dat het lesprogramma als uniek en relevant opvalt, waardoor de jongeren de informatie beter kunnen opnemen.

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

3. **Financiële kennis:** Het programma richt zich op het vergroten van de kennis van jongeren over financiële zaken. Waarbij met name wordt gekeken naar onderwerpen waarin jongeren vaak veel schulden maken (bijv. studiefinanciering). Deze kennis stelt jongeren in staat te weten wat ze moeten doen als ze 18 worden. **Aantekening:** weten is nog geen doen¹¹, dat de jongeren de kennis opdoen over wat ze zouden moeten regelen als ze 18 worden, betekent nog niet dat ze dat ook daadwerkelijk omzetten op het moment dat ze 18 worden.
4. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Het programma kan het zelfvertrouwen en de zelf-effectiviteit van leerlingen vergroten, door te focussen op de volgende doelen: 1) begrijp je wat je moet doen, 2) weet je hoe je het moet doen? Jongeren worden hierbij voorzien van de nodige kennis en vaardigheden om juiste financiële beslissingen te nemen wat hen in staat stelt om te weten wat ze moeten doen als ze 18 worden.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Aantrekkelijke titel:** als je jongeren vraagt wat ze willen worden, dan zeggen ze: 'Rijk, ik wil rijk worden!'. Het programma genaamd 'Hoe word je rijk' klinkt jongeren dan ook aantrekkelijk in de oren, wat hen kan motiveren om actief mee te doen, en dus de relevantie informatie goed te leren.

¹⁰ Ofen-Noy, N., Dudai, Y., & Karni, A. (2003). Skill learning in mirror reading: how repetition determines acquisition. *Cognitive Brain Research*, 17(2), 507-521.

¹¹ Bovens, M., Keizer, A. G., & Tiemeijer, W. (2017). *Weten is nog geen doen: een realistisch perspectief op redzaamheid* (No. 97). Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR).

Automatische motivatie:

2. **(Verbale) commitment:** bij de afronding van het programma worden jongeren gevraagd: 'ga je het ook doen?' Dit kan zorgen voor een hoger commitment. Mensen hebben namelijk de behoefte om zich consistent te voelen¹². Als men een keer hardop gezegd heeft iets te gaan doen, wordt de kans groter dat men het daadwerkelijk gaat doen.
3. **Spelvorm:** Het programma geframed als spel, wat hoogstwaarschijnlijk ook zorgt voor meer interesse bij jongeren.

Overkoepelend:

Er zijn meerdere krachtige elementen die waarschijnlijk goed samenwerken om het programma goed aan te laten sluiten bij de behoeften en de leefwereld van de doelgroep. De deelname is automatisch (via lesprogramma's) en de informatie is relevant en op een toon die de jongeren waarschijnlijk aanspreekt.

TIPS:

- Het lesprogramma zou kunnen worden aangevuld met een 'prompt' rond de 18^{de} verjaardag. Bijvoorbeeld in de vorm van een verjaardagskaart die de jongeren feliciteert en herinnert aan de belangrijkste informatie en acties.
- Het kan de jongeren helpen als er herhaling opgenomen wordt in de verschillende modules van het lesprogramma. Dit helpt namelijk om geleerde informatie langer te onthouden (en vervolgens te kunnen gebruiken).

¹² Guadagno, R. E., & Cialdini, R. B. (2010). Preference for consistency and social influence: A review of current research findings. *Social influence*, 5(3), 152-163.

Algemeen	Doelstelling				
Link: https://www.sociaalwerk nederland.nl/dienstverlening/kinderen-jongerenwerk/nooit-meer-skeer	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
Project van Sociaal Werk Nederland (met subsidie van SZW): Samenwerking tussen gemeente, jongerenwerk en MBO-colleges in pilots waar jongerenwerkers en peers voorlichting geven over financiële zaken in de klas en vervolgens op school blijven om anoniem en laagdrempelig jongeren van hulp te voorzien. Jongerenwerkers vervullen hierbij brugfunctie naar eventuele schuldhulproute.	MBO-studenten	Samenwerking tussen een gemeente, jongerenwerk-organisatie en MBO 3 pilots in 1) Katwijk 2) Hoorn en 3) Den Bosch	Pilots worden uitgevoerd in de klas dus jongeren hoeven niet te worden geworven. Jongerenwerkers blijven na voorlichting in de klas op school zodat studenten anoniem langs kunnen komen voor hulp. Jongerenwerkers vervullen dan brugfunctie naar overige hulp. Op deze wijze kan nooit meer skeer goed als vindplaats voor jongeren met (beginnende) financiële problemen fungeren.		Nooit Meer Skeer wil ervoor zorgen dat er meer samenwerking tussen ROC's en jongerenwerkers tot stand komt, zodat financieel kwetsbare jongeren in het mbo sneller en beter geholpen kunnen worden, en de veerkracht en weerbaarheid van deze jongeren toeneemt.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
Combinatie van financiële educatie en laagdrempelige en anonieme hulp op locatie	Deels, o.a. aandacht voor	In de klas op MBO-colleges	Nee, voorlichting lijkt wel alleen in	1. Jongeren op het MBO leren belangrijke financiële zaken.	1. Voldoende inkomsten verwerven

(=vindplaats van jongeren met beginnende schulden) potentieel effectief. Inzet van peers = bewezen werkzaam element bij jongereninterventie	18 jaar worden		Nederlands aangeboden.	2. Jongeren met financiële problemen vragen om hulp en ontvangen passende hulp. 3. wanneer ze 18 worden, nemen jongeren alle relevante financiële stappen.	- gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen. 2. De geldzaken organiseren 2.3 een overzicht te maken van je bezittingen, betalingsachterstanden en andere schulden; 3. Verantwoord besteden 3.1 je weerbaar op te stellen t.o.v. reclame, sociale druk en andere verleidingen;
--	----------------	--	------------------------	---	---

Impact

Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
In het najaar van 2024 wil SWN 'voldoende' inzicht hebben in de mate waarin de inzet van jongerenwerkers tot resultaten leidt: of schulden bijvoorbeeld gemakkelijker bespreekbaar zijn en problematische schulden zijn afgenomen. Er wordt onderzocht of de aanpak daadwerkelijk effectief is. Links: https://www.sociaalwerk-werkt.nl/werkgevers/artikel-zorgwelzijn-nadine-de-koning-over-nooit-meer-skeer-op-mbo-scholen https://www.regioplan.nl/wp-content/uploads/2023/02/21019-Eindrapport-Monitor-intensiveringsaanpak-Regioplan-22dec22.pdf	1 voorwaardelijk	Nog geen effectmeting beschikbaar	ja	3 pilots in 3 gemeenten, verdere aantallen (nog) niet bekend

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

4. Gelegenheid (systeemfactoren)

1. Vaardigheden (individuele factoren)
2. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid

Ja, fysieke en sociale gelegenheid

Fysieke gelegenheid:

1. **Toegankelijkheid:** Jongerenwerkers en enkele 'peers' geven voorlichting in de klas en zijn daarna op school en ook anoniem beschikbaar voor de jongeren om verder te praten of om een afspraak te maken. De interventie vindt dus in de directe omgeving van de jongeren plaats, wat deze zeer laagdrempelig en toegankelijk maakt. **(invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen)**
2. **Communicatie:** De lessen worden door jongerenwerkers gegeven, die een voor jongeren makkelijker te begrijpen taalgebruik hebben. Dat kan de jongeren helpen de nieuwe informatie te begrijpen en te leren. **(invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen)**
3. **Timing:** jongeren worden op een moment waarop de meesten nog geen of nog geen ernstige schulden hebben, aangemoedigd om over financiële problemen te praten. In zo een stadium kan het nog makkelijker zijn zich bezig te houden met de informatie, en de nieuwe informatie dus goed te leren. **(invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen)**
4. **Timing:** De lessen gaan o.a. over de financiële veranderingen die optreden wanneer jongeren 18 worden, zoals nieuwe verantwoordelijkheden en financiële mogelijkheden. Het is echter niet gezegd dat je jongeren de nieuwe kennis op dat moment ook daadwerkelijk zullen kunnen toepassen, omdat er op het moment dat ze 18 worden mogelijk andere gebeurtenissen meer aandacht krijgen. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante financiële stappen nemen)**
5. **Doorverwijzing:** De jongerenwerkers werken nauw samen met de gemeente en de ROC's. Als jongeren ernstige schulden hebben kunnen de jongerenwerkers de jongeren direct doorverwijzen naar een schulphulpinstantie. Zo kunnen jongeren met schuldproblemen in een vroeg stadium worden geholpen en een verdere aanloop van schulden worden vermeden. **(invloed op doelgedrag 2 – passende hulp krijgen)**

Sociale gelegenheid:

1. **Rolmodellen:** De jongerenwerkers die gastlessen op de MBO-colleges geven, kunnen als rolmodellen worden gezien door de jongeren. Drie manieren dragen hier aan bij: 1) de leeftijd van de jongerenwerkers ligt dichtbij die van de jongeren, waardoor de jongeren zich eerder met de jongerenwerkers kunnen identificeren, 2) de jongerenwerkers praten open over hun eigen ervaringen, wat ertoe leidt dat de norm van 'niet over financiële zaken praten' wordt doorbroken en jongeren eerder geneigd zijn over hun eigen financiële problemen of vraagstukken te praten, en 3) de jongeren zien dat zij niet de enigen zijn met mogelijke financiële problemen, maar dat dit iedereen kan overkomen. **(invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen)**
2. **Sociale druk en schaamte:** er zitten ook nadelen aan het uitvoeren van de interventie in de directe omgeving, het klaslokaal, van de jongeren. Zoals het risico op sociale vergelijkingen en groepsdruk, wat het mogelijk lastiger maakt voor jongeren om contact op te nemen met de jongerenwerkers. Jongeren moeten zich in staat voelen om hulp te vragen en om te gaan met eventuele schaamte of stigma's. **Kans:** Het programma biedt ook anonieme vervolgesprekken aan, wat hierbij zou kunnen helpen. **(invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen; invloed op doelgedrag 2 – passende hulp krijgen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:	
<ol style="list-style-type: none"> Financiële kennis: De gastlessen zitten vol financiële informatie die relevant is voor de jongeren. De kennis wordt dus vergroot. Dit kan er mogelijk ook toe leiden dat de jongeren sneller herkennen of ze in financiële problemen zitten, en ertoe leiden dat ze hulp vragen. (invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen; invloed op doelgedrag 2 – passende hulp krijgen) Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit: De voorlichting door jongerenwerkers verhoogt mogelijk het zelfvertrouwen van de jongeren met betrekking tot het praten over financiële zaken. Wanneer de jongeren open durven te praten over financiële zaken kan dit wederom de kans vergroten dat ze om relevante informatie kunnen vragen, en hulp durven vragen mocht het (in toekomst) nodig zijn, wat de zelf-effectiviteit van de jongeren mogelijk verhoogt. (invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen; invloed op doelgedrag 2 – passende hulp krijgen) 	
Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
Reflectieve motivatie:	
<ol style="list-style-type: none"> Financiële voordelen: De informatie kan jongeren helpen om financiële voordelen te bereiken. Dat kan hun motiveren om actief deel te nemen aan de gastlessen en de informatie dus goed op te nemen en te onthouden. (invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen) 	
Automatische motivatie:	
<ol style="list-style-type: none"> Aantrekkelijke titel: De titel ‘nooit meer skeer’ maakt gebruik van het straattaalwoord ‘skeer’ voor blut of platzak. Mogelijk hebben jongeren negatieve associaties met ‘skeer’, zodat het uitzicht op nooit meer ‘skeer’ te hoeven zijn aantrekkelijk is. Verder is de titel makkelijk te begrijpen vanwege het taalgebruik, wat ertoe kan leiden dat jongeren meer begrip voor het doel van de interventie tonen en opener voor de interventie staan. (invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen) Persoonlijke benadering: De jongeren kunnen op school anoniem gesprekken met de jongerenwerkers voeren. Dat vergroot de kans dat de jongeren zich gehoord voelen en eerder bereid zijn om over financiële zaken te praten. (invloed op doelgedrag 1 – financiële kennis opdoen; invloed op doelgedrag 2 – passende hulp krijgen) 	
Overkoepelend:	
Er zijn een aantal elementen die waarschijnlijk goed samenwerken om jongeren te helpen financiële kennis op te doen, en om hulp te vragen als dat nodig is. Met name de automatische deelname via gastlessen en de aanpassing aan de leefwereld van de jongeren (door bijvoorbeeld jongerenwerkers te laten spreken en taal te gebruiken die bij jongeren aansluit) vergroten de kans dat ze in aanraking komen met de relevante informatie en deze actief opnemen.	
TIP:	
Het lesprogramma zou kunnen worden aangevuld met een ‘prompt’ rond de 18de verjaardag. Bijvoorbeeld in de vorm van een verjaardagskaart die de jongeren feliciteert en herinnert aan de belangrijkste informatie en acties.	

Algemeen	Doelstelling				
Link: https://www.geldlessen.nl/lesmateriaal/SpaarWijs/	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
<p>Initiatief van Wijzer in Geldzaken en ontwikkeld door een lerarenopleider van de Hogeschool van Amsterdam.</p> <p>Deze lessenserie, bestaande uit 8 lessen, is speciaal ontwikkeld voor het vmbo.</p> <p>1. Ervaringsleren. Leerlingen leren op basis van concreet gedrag, reflectie en het opdoen van nieuwe ervaringen. Dit zorgt ervoor dat ze geïnteresseerd zijn, dat het over hun persoonlijke situatie gaat en dat ze het geleerde in de echte wereld in de praktijk kunnen brengen.</p> <p>2. Een persoonlijk spaardoel stellen.</p> <p>3. Gedragsinzichten. Specifiek het inzicht dat mensen kleine uitgaven vaak over het hoofd zien en onderschatten hoeveel geld hiermee gemoeid is.</p> <p>4. Leerlingen krijgen take-home opdrachten mee om met de ouders te bespreken.</p>	vmbo-leerlingen en leerlingen havo-onderbouw	Landelijk (te vinden op de website)	Het lesmateriaal is gratis toegankelijk via de website voor docenten. Docenten moeten wel de website vinden.	Het doel van de lessenserie is een spaardoel opstellen voor iets wat de leerling graag wil kopen of doen. Om dit doel te behalen gaan leerlingen in kaart brengen wat zij precies uitgeven en hoeveel er binnenkomt, maar ook waar ze allemaal op kunnen besparen en hoe ze voor inkomsten kunt zorgen.	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

<p>Belangrijkste bevinding (werkzaam element):</p> <p>Materiaal moet gericht zijn op doen (en minder op kennisontwikkeling). Dat zorgt ervoor dat leerlingen betrokken zijn en het aan hun eigen wereld kunnen koppelen.</p> <p>Dit wordt ook wel 'experiential learning' genoemd en onderzoek toont effectiviteit hiervan aan. Daarbij wordt ook gebruik gemaakt van 'goal setting theory' wat hier vertaald is naar 'een spaardoel bepalen'. Dit lijkt ook een werkzaam element op basis van literatuur.</p>	<p>Nee, maar wel aan actuele zaken in het leven van de leerlingen</p>	<p>In de klas</p>	<p>Nee, lessenmateriaal is wel in het Nederlands</p>	<p>Vmbo-leerlingen leren een reeks doelgedragingen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. administratie op orde brengen; 2. Zelf geld verdienen; 3. Overzicht houden over inkomsten en uitgaven; 4. Keuzes maken; 5. Verleidingen de baas blijven; 6. Prijzen en producten vergelijken; 7. Plannen met geld; 8. Sparen; 9. Kennis hebben van financiële begrippen en onderwerpen. 	<p>Gaat in op alle Nibudcompetentiegebieden</p>
--	---	-------------------	--	--	---

Impact

Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Ja, zie eerste link: Experimental study with a pre-post and follow-up design to evaluate the effects of SaveWise from March to November 2018 among 713 students in the lowest secondary school track.</p> <p>Links:</p> <p>https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214635021001490?via%3Dihub</p> <p>https://www.wijzeringeldzaken.nl/platform-wijzeringeldzaken/publicaties/amagir-aisa-financiele-educatie.pdf</p>	<p>4 Plausibel</p>	<p>Het onderzoek was bedoeld om te bepalen hoe een effectief financieel educatieprogramma voor vmbo-leerlingen eruitziet, dat ervoor zorgt dat de kennis, attitude, zelfvertrouwen en gedrag verbetert. De onderzoekers ontwikkelde op iteratieve wijze een educatieprogramma. Tussen de verschillende fases hielden zij interviews met leerlingen, docenten en experts om het programma steeds verder te verbeteren. Ze richtten hun programma op de onderbouw van het vmbo, omdat deze groep steeds zelfstandiger wordt en steeds vaker financiële beslissingen moeten nemen. Bovendien blijkt deze groep minder verstandig financieel gedrag te vertonen dan leerlingen uit de hogere onderwijsniveaus. Het materiaal werd ontwikkeld met twee scholen (één in</p>	<p>Ja, gratis te gebruiken door scholen</p>	<p>Ingezet bij 713 leerlingen</p>

		Haarlem en één in Rotterdam). Uit interviews met de leerlingen blijkt dat hun kennis, vaardigheden, houding en gedrag verbeterd zijn door de lessen.		
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)				
3. Gelegenheid (systeemfactoren) 1. Vaardigheden (individuele factoren) 2. Motivatie (individuele factoren)				
Gelegenheid		Ja, fysieke en sociale gelegenheid		
Fysieke gelegenheid:				
<ol style="list-style-type: none"> Toegankelijkheid – locatie: De interventie wordt in de vorm van een vast lespakket aangeboden. Dat betekent dat leerlingen niet zelf op zoek moeten gaan, maar de interventie aangeboden krijgen. (alle elementen uit dit overzicht hebben invloed op hetzelfde doelgedrag: de reeks doelgedragingen uit de cursus leren) Toegankelijkheid – communicatie: De communicatie in het lesmateriaal is aangepast op de communicatiestijl van jongeren. Dat vergroot de kans dat jongeren de informatie opnemen en eigen kunnen maken, en dus de verschillende gedragingen daadwerkelijk kunnen aanleren. Herhaling: Het lesprogramma bestaat uit 8 lessen. Dat zorgt ervoor dat de jongeren herhaaldelijk bezig zijn met het thema ‘verantwoord omgaan met geld’. Herhaling kan ervoor zorgen dat de jongeren zich de verschillende doelgedragingen goed eigen kunnen maken. Risico: met blik op het geschreven lesmateriaal lijkt de focus met name op één van de doelgedragingen te liggen, namelijk op het sparen. Dit zou ervoor kunnen zorgen dat andere doelgedragingen minder aandacht krijgen en minder goed herinnerd worden. Duidelijke link met de ‘echte wereld’: Leerlingen krijgen huiswerk om de inhoud van de lessen ook in de werkelijke wereld toe te passen. Dit vergroot de kans dat de leerlingen de vaardigheden later ook echt weten toe te passen. 				
Sociale gelegenheid:				
<ol style="list-style-type: none"> Minder eigenaarschap voor lesmateriaal: Het lesprogramma wordt in de vorm van een handleiding en PowerPoints aangeboden. Leraren moeten zich de stof zelf eigen maken en overbrengen. Dit kan ertoe leiden dat de stof minder gemakkelijk overgebracht kan worden. Machtsverhoudingen: Dat het lesprogramma door de eigen leraar gegeven wordt, kan ook nadelig uitwerken omdat er sprake is van een machtsverhouding tussen leraar en leerling. Dat kan leerlingen belemmeren om open over een gevoelig onderwerp zoals geldzaken te spreken, wat hen wederom kan belemmeren om actief deel te nemen aan de lessen, en zo de nieuwe vaardigheden te leren. De sociale omgeving wordt betrokken: leerlingen krijgen als thuisopdracht om met hun ouders te praten over geldzaken. Dat zorgt ervoor dat het de sociale omgeving van de leerlingen betrokken wordt en kan een aantal positieve effecten hebben op de financiële vaardigheden van leerlingen: (1) ze spreken zich uit over hun financiële dromen, wat wederom de kans kan vergroten dat ze gecommitteerd blijven (wie a zegt, moet ook b zeggen), en (2) ze kunnen steun ervaren van hun ouders om financiële plannen te (blijven) nastreven. 				
Vaardigheden		Ja, psychologische vaardigheden		

Psychologische vaardigheden:	
<ol style="list-style-type: none"> Inzet op gedrag i.p.v. kennis: In deze interventie zijn de doelgedragingen onderdeel van de interventie zelf. Dat wil zeggen dat er bewust ingezet wordt op het vergroten van een aantal vaardigheden (gedragingen) die de leerlingen nodig hebben om financieel verantwoord te kunnen gedragen. De interventie gaat dus verder dan leerlingen alleen te informeren, maar helpt leerlingen tijdens de lessen om het gewenste gedrag direct uit te voeren. Aandacht voor keuzegedrag: Veel andere interventies gaan over praktische gedragingen zoals het opstellen van een administratie. De SpaarWijs-lessen gaan echter verder. Naast praktische vaardigheden leren leerlingen ook vaardigheden rondom het maken van keuzes, bijvoorbeeld: hoe stel je prioriteiten, en weersta je verleidingen? Deze nadruk op het daadwerkelijke keuzegedrag is heel waardevol omdat mensen vaak niet genoeg hebben aan kennis over ‘juiste opties’, ze moeten ook de vaardigheden bezitten om hun kennis om te zetten in gedrag¹³. Financiële kennis: Eén onderdeel van het lespakket is ook het vergroten van financiële kennis. Zelfvertrouwen: Gedurende het lesprogramma zijn er veel reflectiemomenten om jongeren te laten inzien hoeveel zij al onder de knie hebben. Dit kan hun zelfvertrouwen vergroten en ervoor zorgen dat ze de nieuwe informatie en vaardigheden gemakkelijker aanleren. 	
Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
Reflectieve motivatie:	
<ol style="list-style-type: none"> Financiële voordelen: Een groot deel van de lespakketten gaat over het stellen van doelen (dromen) en hoe die bereikt kunnen worden. Dit kan leerlingen motiveren om de lessen met aandacht te volgen en de relevante vaardigheden te leren. Persoonlijke relevantie: Omdat leerlingen gedurende de lessen bezig zijn met hun eigen spaardoelen, gaat het doorgaans om informatie die voor hen persoonlijk relevant is. Dit kan de leerlingen motiveren om de lessen met aandacht te volgen en de relevante vaardigheden te leren. 	
Automatische motivatie:	
<ol style="list-style-type: none"> Onaantrekkelijk onderwerp: Een groot deel van de lessen gaat over sparen. Sparen houdt in dat men korte-termijn doelen uitstelt om een lange-termijndoel te behalen. Het moeten uitstellen van de korte-termijn doelen kan als onprettig worden ervaren. Daarnaast kan sparen een wat droge, ouderwetse noot hebben. Dit kan het voor leerlingen onaantrekkelijk maken om aandachtig mee te doen met de lessen en thuisopdrachten, en de kans verkleinen dat ze de nieuwe vaardigheden daadwerkelijk leren. 	
Overkoepelend:	
<p>Net als een aantal andere interventies richt ‘SpaarWijs’ zich op jongeren. Het bijzondere aan deze interventie is dat er in de lessen niet alleen ingegaan wordt over de zakelijke kant van nodige kennis en vaardigheden, maar ook op de menselijke kant daarvan. Het is bijvoorbeeld niet alleen belangrijk om een financieel overzicht te kunnen maken, maar ook belangrijk om prioriteiten te stellen en verleidingen te kunnen weerstaan. Door deze menselijke kant toe te voegen, wordt de informatie waarschijnlijk nog beter praktisch toepasbaar.</p>	

¹³ Bovens, M., Keizer, A. G., & Tiemeijer, W. (2017). *Weten is nog geen doen: een realistisch perspectief op redzaamheid* (No. 97). Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR).

Op Eigen Kracht-Training

Algemeen	Doelstelling			
Link:	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
https://www.deregenboog.org/nl/activiteiten/training-op-eigen-kracht http://www.opeigenkrachttraining.org/wp2014/				
Kern van de interventie				
<p>8-wekelijkse gratis training bij De Regenboog Groep voor mensen die moeten rondkomen van een laag inkomen. In een kleine groep leren mensen over omgaan met weinig geld, over inkomsten en uitgaven en besparen. Ze krijgen veel goede tips en is er veel aandacht voor van elkaar leren.</p>	<p>Huishoudens in kwetsbare financiële posities die kampen met problemen op verschillende leefgebieden zoals gezondheid, financiën en op gebied van relatie en opvoeding.</p>	<p>De Op Eigen Kracht training wordt in Amsterdam georganiseerd door De Regenboog Groep.</p>	<p>Wervingsstrategie:</p> <p>vrijwilligers en de medewerkers van het Op Eigen Kracht-team gaan regelmatig bij de uitgiftepunten langs. Dit zijn o.a. maatschappelijke dienstverleningsinstellingen, voedselbanken, gemeente, Huizen in de Wijk.</p> <p>Met de mensen die zich aanmelden is het belangrijk om het contact warm te houden. Daarom besteden ze veel tijd en aandacht aan het nabellen en sturen ze ook ansichtkaarten en/of sms-berichten ter herinnering. Dit draagt volgens onderzoek bij aan een goede opkomst en voorkomt uitval. Tot slot blijkt de gedrukte, online en sociale media geschikt om gemotiveerde deelnemers te bereiken. Kandidaten melden zich vervolgens aan via een hulpverlener of via onze website of per telefoon.</p>	<p>Doel van het project is om via groepstrainingen de (financiële) zelfredzaamheid van de deelnemers te bevorderen, de eigenwaarde te versterken, sociaal isolement te verminderen, de kennis van de sociale kaart en de maatschappelijk participatie te vergroten.</p>
		Locatie		Nibud

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenissen		Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	
	Nee	Inloophuizen in Amsterdam (van De Regenboog Groep)	De cursus is in principe Nederlands, maar onderzoek laat zien dat ook mensen uit andere geboortelanden deelnemen	<p>1. Mensen met een laag inkomen die het lastig vinden om rond te komen nemen deel aan de training.</p> <p>2. Deelnemers leren praktische vaardigheden die hen helpen om met weinig geld rond te komen.</p> <p>3. Deelnemers ervaren minder financiële stress.</p>	Competentiegebieden: <p>1. Voldoende inkomsten verwerven om van te leven</p> <p>2. De geldzaken organiseren</p> <p>3. Verantwoord besteden</p>

Impact

Effectmeting	Effect (ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Evaluatieonderzoek</p> <p>Deze training is onderdeel van een breder project 'Samen sterker door Op Eigen Kracht' waar in 2017-2018 wetenschappelijk evaluatieonderzoek naar is gedaan met als doel om meer inzicht te krijgen in de leefwereld van de doelgroep en de effecten van deelname aan de Op Eigen Kracht-training. Hiertoe voerden onderzoekers praktijkgericht onderzoek uit waaronder een wetenschappelijk onderzoek op basis van de onderzoeksmethode theory of change. De resultaten uit de onderzoeken zijn gebruikt om de methodiek evidence based te maken</p>	3 doeltreffend	<p>Bevindingen op basis van interviews met vijftien respondenten, die per respondent zijn gehouden op drie verschillende momenten; gesprekken met trainers en observaties bij vijf trainingsgroepen.</p> <p>De opbrengst van de training wordt bekeken in termen van vijf doelgebieden, die door de trainers benoemd zijn en onderdeel vormen van het trainingsprogramma: financiële zelfredzaamheid; sociale activering en verminderen van sociaal isolement; sociale kaart; eigenwaarde en assertiviteit en gezondheid. Dit onderzoek richt zich op de resultaten voor deelnemers aan de hand van deze vijf doelgebieden. De resultaten zijn vergeleken met bevindingen uit evaluaties van vergelijkbare interventies voor voedselbankklanten. Uit deze studie komen vijf resultaten naar voren. Ten eerste is er</p>	Ja	In de periode vanaf 2007 tot en met 2016 hebben, verspreid over Amsterdam, in totaal 912 deelnemers de training afgerond in 118 aparte groepen. Van de deelnemers aan de Op Eigen Krachttrainingen is 80% vrouw (n=599). Ruim een derde (36%) van de deelnemers is geboren in Nederland en in totaal zijn 59 verschillende geboortelanden genoemd (n=394). De leeftijd van de

<p>en de kwaliteit van het trainingsprogramma te verbeteren.</p> <p>Link: http://www.opeigenkrachttraining.org/wp2014/wp-content/uploads/2014/01/2017JaarRapportageSamensterkerdoorOpEigenKracht.compressed.pdf</p> <p>Wat levert een training voor voedselbankklanten op? Bevindingen uit een kwalitatieve studie. H. Hoogland en D. Mul. Journal of Social Intervention: Theory and Practice -2017 – Volume 26, Issue 4: pp. 28-46.</p> <p>Deze training was ook onderdeel van projecten Van Schulden naar Kansen die ondersteund worden door de Delta Lloyd Foundation in 2016 -2020 en zijn onderzocht door de Hogeschool van Amsterdam.</p> <p>https://pure.hva.nl/ws/files/6979900/HvA_Resultaten_vierde_deelnemersonderzoek_DE_F.pdf?_ga=2.12812791.1747564998.1627283835-212447984.1620638252</p>		<p>sprake van toename van kennis over financiële zaken en van verandering van het omgaan met het beschikbare budget. Ten tweede verbindt de training deelnemers met elkaar en levert het sociale contacten en steun op. Dit komt tevens naar voren uit de evaluatie van een cursus voor voedselbankklanten buiten Amsterdam. Ten derde is er een toename van kennis over de sociale kaart, maar blijkt het voor respondenten moeilijk te zijn om deze kennis toe te passen vanwege een beperkt vertrouwen in zichzelf of in de omgeving. Ten vierde is er een groter bewustzijn over gezonde voeding, zoals ook het resultaat is van een Australisch gezondheidsprogramma. Tenslotte ervaren alle respondenten de training als positief en zien we als “bijvangst” dat de training een positief effect heeft op hun welbevinden.</p>		<p>meeste deelnemers zijn tussen 30 en 50 jaar (45%) of 50 en 65 jaar (45%). Wat betreft de samenstelling van het huishouden is 44% alleenstaand, 37% alleenstaande ouder, 13% leeft met partner en kinderen en 6% woont met een partner of huisgenoot (n=516). Op de vraag of de deelnemer kinderen heeft, antwoordt 77% bevestigend (n=354). Het belangrijkste inkomen bestaat voor 79% van de deelnemers uit een uitkering (n=146). Het merendeel (74%) van de deelnemers kampt met schulden (n=183). De schulden variëren van kleine bedragen van onder de 100 euro tot grote bedragen van 350.000 euro</p>
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
<p>Gelegenheid</p>	<p>Ja, fysieke en sociale gelegenheid</p>			

Fysieke gelegenheid	
<ol style="list-style-type: none"> Toegankelijkheid: De trainingen vinden in een buurthuis plaats. Voor omwonenden is de training dus dichtbij wat het laagdrempelig kan maken om deel te nemen. onthouden (invloed op doelgedrag 1 – deelname) Gratis: Deelname is gratis. Dit maakt het laagdrempelig om deel te nemen. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) Timing: In de trainingen worden tips gedeeld die deelnemers direct kunnen vertalen naar hun eigen situatie. Dat maakt het makkelijk om de nieuwe inzichten zelf te gebruiken om rond te komen. (invloed op doelgedrag 2 – rondkomen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen) 	
Sociale gelegenheid	
<ol style="list-style-type: none"> Sociaal contact: De training wordt aan kleine groepen gegeven. Dit kan het in een beginstadium lastig maken om (actief) deel te nemen, omdat deelnemers zich zouden moeten 'outen' als iemand met weinig inkomen, tegenover onbekenden. Dat kan spannend of zelfs zeer stressvol zijn. Als er eenmaal een groep gevormd is, kan het leren in groepsverband juist kansen bieden: 1) deelnemers kunnen een netwerk opbouwen met lotgenoten wat het leuker kan maken om actief deel te nemen en wat stress kan verlagen omdat men ziet dat men niet de enige is¹⁴. 2) Ook kan uitwisseling met lotgenoten helpen om de nieuwe inzichten in context te plaatsen en ze zo beter leren en onthouden (invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen) 	
Vaardigheden	Vaardigheden
Psychologische vaardigheden	
<ol style="list-style-type: none"> Financiële kennis en vaardigheden: deelnemers leren specifieke financiële kennis die ze nodig hebben om rond te komen en oefenen met financiële vaardigheden zoals het opstellen van een financieel overzicht. Daarnaast is er ook aandacht voor secundaire/ondersteunende vaardigheden die deelnemers nodig hebben om rond te kunnen komen, zoals tips om goedkoop maar gezond te kunnen koken. (invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen) Mentale vaardigheden: Er is ook aandacht voor een aantal mentale vaardigheden die mensen mogelijk nodig hebben. Bijvoorbeeld de vaardigheid om voor zichzelf op te komen (bijvoorbeeld als men door kennissen of familie gevraagd wordt om geld te geven). (invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen) Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit: deelnemers geven aan dat ze na afloop van de training meer vertrouwen daarin hebben dat ze goed om kunnen gaan met geldzaken en kunnen leven van een klein budget. Dit wordt bevorderd doordat in de training praktisch geoefend wordt met de verschillende vaardigheden. Ook krijgen deelnemers na afloop een certificaat van deelname, wat hen verder kan bevestigen in het gevoel dat ze hun eigen financiële situatie aankunnen en wat stress kan verlagen omdat men ziet dat men niet de enige is. Ook kan uitwisseling met lotgenoten helpen om de nieuwe inzichten in context te plaatsen en ze zo beter leren en onthouden (invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen) 	
Motivatie	Motivatie
Reflectieve motivatie	

¹⁴ Brown, B. (2006). Shame resilience theory: A grounded theory study on women and shame. *Families in society*, 87(1), 43-52.

1. **Financiële rust:** de nadruk van de training ligt op het doel om rond te kunnen komen en financiële rust te krijgen. Dit doel kan ervoor zorgen dat veel mensen uit de doelgroep zich aangesproken voelen. Er wordt immers geen concreet bedrag of actie genoemd. Men kan voor zichzelf invullen dat financieel rondkomen zou betekenen. Het enige wat wel duidelijk wordt is dat er financiële rust beloofd wordt, wat zeer motiverend kan zijn om deel te nemen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

Automatische motivatie

1. **Nadruk op groep met laag inkomen/stigma:** de nadruk van de communicatie ligt daarop dat mensen met een laag inkomen geholpen worden. Dit kan ertoe leiden dat mensen niet deel willen nemen omdat ze stigma ervaren. Bij deelnemers zou het ervoor kunnen zorgen dat ze negatieve gevoelens ervaren waardoor ze minder goed hun aandacht kunnen focussen om actief deel te nemen aan de training. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**
2. **Herkenning:** in de communicatie rondom en in de trainingen wordt duidelijk benoemd dat het lastig is om van weinig geld te leven. Dat geeft het gevoel dat er niet om het probleem heen gepraat wordt en kan ervoor zorgen dat deelnemers zich begrepen voelen en het gevoel hebben dat de training voor hen relevant is. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt daarin dat deelnemers meer leren dan alleen de kennis en vaardigheden die direct relevant zijn voor het regelen van financiële zaken. Ze leren ook hoe ze voor nieuwe gewoontes kunnen zorgen die het mogelijk maken om met weinig geld rondkomen. Dit zijn bijvoorbeeld ondersteunende vaardigheden zoals leren goedkoop en gezond te koken, en mentale vaardigheden zoals leren voor zichzelf op te komen als men om geld gevraagd wordt.

Tips:

De nadruk in de communicatie ligt voornamelijk op problemen. Veel andere interventies spelen tegenwoordig meer in op een positieve frame zoals 'baas worden over je geldzaken', om mensen op die manier meer te motiveren om actief deel te willen nemen. Aan de andere kant kan juist een combinatie van het duidelijk benoemen van problemen en het benoemen van kansen sterk zijn. 'Op eigen kracht' past deze combinatie al toe maar zou dit nog meer kunnen uitwerken en van begin af aan de positieve frame meer meenemen.

3 Ondersteuning (langdurig)

Cash2Grow

Algemeen	Doelstelling				
Link: cash2grow.nl	Doelgroep		Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie					
Stichting Cash2Grow promoot spaarkringen voor mensen met een krappe beurs zodat ze sociaal en financieel weerbaarder worden.	Volwassenen met een laag inkomen die willen sparen en ondernemen		Landelijk	Mensen worden erop gewezen via de gemeente of intermediairs of vinden zelf de website	Mensen met een krappe beurs sociaal en financieel weerbaarder maken
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>Methode wordt doorontwikkeld voor laaggeletterden en beperkte Nederlandse vaardigheden en jongeren.</p> <p>Hoog bereik moeilijk bereikbare doelgroep: vrouwen met een migratieachtergrond (i.v.m. bekendheid met informeel sparen)</p> <p>Toegelaten tot Oranje Fonds Groeiprogramma V: Pioniersprogramma.</p>	Nee	Op locatie (bijvoorbeeld in buurthuizen)	Laaggeletterden en beperkte Nederlandse vaardigheden (zie opmerking: is in ontwikkeling)	<p>1. Mensen met een krappe beurs nemen deel.</p> <p>2. Deelnemers leren sparen en bewustere financiële keuzes maken.</p> <p>3. Deelnemers bouwen een sociaal netwerk op.</p>	Gaat in op alle Nibud competentiegebieden
Impact					

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Effectevaluatie door Movisie: https://www.cash2grow.nl/wp-content/uploads/2021/05/Rapport-Cash2Grow_Final858.pdf PhD onderzoek: https://www.cash2grow.nl/wp-content/uploads/2023/06/Lehmann-2021-PhD-Savings-groups-in-the-Netherlands.pdf	4 plausibel	Positieve effecten gevonden op financiële en sociale vaardigheden Movisie voerde praktijk- en literatuuronderzoek uit bij spaarinitiatief Cash2Grow. Zij concludeerden dat de spaarkringen effectief kunnen bijdragen aan de sociale en financiële weerbaarheid van mensen en aan het versterken van sociale netwerken.	Ja, nu ook in ontwikkeling voor jongeren.	Sinds oprichting zijn er landelijk 105 spaarkringen gestart.
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model) <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
Gelegenheid			Ja, fysieke en sociale gelegenheid	
Fysieke gelegenheid: <ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid: de deelname vindt op gratis toegankelijk locaties plaatst. Dat maakt het laagdrempelig om naar de spaarkringen te komen. (invloed op doelgedrag 1 – deelname) 2. Educatieve middelen: Cash2grow heeft zelf lesmateriaal ontwikkeld dat voor iedereen toegankelijk is. Dat maakt het makkelijk om de nodige informatie te benutten voor het maken van een overzicht. (invloed op doelgedrag 2 – sparen en financiële keuzes maken) 3. Structuur en flexibiliteit: Er wordt zowel structuur als flexibiliteit geboden. De tweewekelijkse afspraken zorgen voor structuur, wat deelnemers kan helpen om van de deelname (en van sparen) een gewoonte te maken. Daarnaast spaart iedereen wel voor zichzelf. Dat zorgt voor flexibiliteit, wat zeker belangrijk is voor mensen die niet altijd hetzelfde bedrag overhouden om te sparen. Zo kunnen zij blijven deelnemen, onafhankelijk van de financiële situatie van één week. (invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – sparen en financiële keuzes maken) Sociale gelegenheid: <ol style="list-style-type: none"> 1. Sociaal contact: Door elkaar te stimuleren en te ondersteunen ontstaat er een positieve sociale druk en wordt de kans dat deelnemers consistent blijven sparen vergroot. (invloed op doelgedrag 3 – sociaal netwerk opbouwen) 2. Schaamte: Uit onderzoek blijkt echter dat het gevoel om ‘erbij te horen’ mensen helpt om ondanks schaamtegevoelens aan hun financiële situatie te werken. Voor deelnemers die schaamte ervaren omtrent hun financiën kan een vertrouwde sociale omgeving dus bevorderend werken. (invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen) 				

Vaardigheden	Ja, fysieke en psychologische vaardigheden
<p>Psychologische vaardigheden:</p> <ol style="list-style-type: none"> Financiële kennis: Deelnemers leren om een begroting te maken. En Cash2Grow biedt handreikingen zoals de handreiking voor het bespreken van financieel inzicht. Dit kan deelnemers helpen om actief aan de spaareringen deel te nemen. (invloed op doelgedrag 2 – sparen en financiële keuzes maken) Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit: De ondersteuning van begeleiders en mede-deelnemer kan de zelfeffectiviteit (het gevoel dat hij/zij in staat is het gedrag uit te voeren) en het zelfvertrouwen van deelnemers verhogen. Dit maakt de kans groter dat ze actief (blijven) deelnemen en (blijven) sparen. (invloed op doelgedrag 2 – sparen en financiële keuzes maken) Sociale vaardigheden: Deelnemers kunnen elkaar als rolmodellen gaan beschouwen. Het idee achter samen sparen is dan ook dat leden zowel aan hun financiële vaardigheden werken als aan hun sociale vaardigheden en netwerk. Alle deze vaardigheden kunnen hen helpen om actief deel te nemen aan de spaareringen en geld te sparen. (invloed op doelgedrag 2 – sparen en financiële keuzes maken) 	
Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
<p>Reflectieve motivatie:</p> <ol style="list-style-type: none"> Persoonlijke spaardoelen: Deelnemers stellen persoonlijke spaardoelen (bijv. voor een vakantie), die hen motiveren om deel te nemen aan de spaargroep en te blijven sparen. Aanvullende bronnen voor motivatie: Daarnaast bestaan er handreikingen voor thema's zoals 'sociale vaardigheden' en 'werken aan je dromen'. Dit kan deelnemers extra (nog los van hun spaardoelen) motiveren om deel te nemen. <p>Automatische motivatie:</p> <ol style="list-style-type: none"> Positieve gevoelens: de sociale dynamiek en onderlinge aanmoediging en steun binnen een spaargroep kunnen bijdragen aan een gevoel van verbondenheid en motivatie om deel te blijven nemen aan de groep en om hun persoonlijke spaardoel te behalen. Deelnemers kunnen positieve emoties, zoals voldoening en trots, ervaren wanneer ze hun spaardoelen bereiken of vooruitgang boeken in hun financiële planning. Dit kan de kans vergroten dat ze gemotiveerd blijven om door te gaan met sparen. Ervaren autonomie: Tenslotte hebben deelnemers in de spaarkring zelf de regie, door een persoonlijk spaardoel te op te stellen dat aansluit bij hun individuele behoeften. Deze zelf gestelde doelen dienen als leidraad voor hun spaargedrag en stimuleren een gevoel van eigenaarschap en verantwoordelijkheid over hun financiële toekomst. Op deze manier draagt het bevorderen van regie bij aan het vergroten van de ervaren financiële zelfredzaamheid van de deelnemers, wat het wederom kan motiveren om te blijven deelnemen en sparen. 	
<p>Overkoepelend: Het gezamenlijk sparen is de kracht van deze interventie. Het kan zorgen voor meer commitment om te (blijven) sparen.</p>	

Fris Supermarkt

Algemeen	Doelstelling				
Link: https://studiezalen.com/frissupermarkt/	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/ contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
In de Supermarkt kunnen financieel kwetsbare gezinnen gratis winkelen (eens per half jaar) en worden ze geholpen met unieke LifeCoach trajecten om structurele verbeteringen in hun leven aan te brengen.	Gezinnen in een financieel kwetsbare situatie in Nieuw-West	Amsterdam Nieuw-west	Werving van ouders/ gezinnen vindt plaats via de kinderen die lid zijn van Studiezalen. Potentiële vindplaats van gezinnen in 'verborgen' armoede, want werving d.m.v. kinderen bij studiezalen (zijn mensen al vertrouwd mee).	Mensen halfjaarlijks gratis laten winkelen in een speciale supermarkt en op die wijze in contact komen en coachen op leefgebieden.	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
Studiezalen zelf is een zeer effectieve interventie voor jongeren, op basis waarvan de werving voor FRIS Supermarkt plaatsvindt. Omdat de gezinnen in Nieuw-West al vertrouwd zijn met Studiezalen en er resultaat is voor de kinderen zijn gezinnen veel eerder geneigd mee te doen aan deze interventie.	Nee	Een speciale supermarkt behorende bij interventie	Nee, zeker ook voor NT2	1. De gezinnen/gezinsleden komen naar de supermarkt toe (een slecht vindbare groep wordt zichtbaar) 2. De gezinnen /gezinsleden maken gebruik van de	1. Voldoende inkomsten verwerven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.

			verschillende opties voor coaching	
Impact				
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Nieuw initiatief als onderdeel van Studiezalen. Nog geen effectmeting beschikbaar	1 voorwaardelijk	Nog geen effectmeting beschikbaar	In principe wel, maar het bereik van gezinnen hangt in grote mate samen met de effectiviteit van studiezalen om gezinnen te bereiken.	Relatief weinig bereik, want slechts één locatie in Amsterdam west. Cijfers (nog) niet bekend.
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
Gelegenheid			Ja, fysieke en sociale gelegenheid	
Fysieke gelegenheid:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid: De FRIS Supermarkt bevindt zich in de wijk zelf, waardoor financieel kwetsbare gezinnen hem makkelijk kunnen bereiken. (invloed op doelgedrag 1 – in contact komen) 2. Timing: Eenmaal bij de FRIS Supermarkt aangekomen, krijgen de gezinnen ook direct het aanbod van coaching op maat. Ook biedt de Dit zorgt ervoor dat de gezinnen op een gunstig moment in aanraking komen met het aanbod: namelijk wanneer ze zelf al besloten hebben hulp in de vorm van gratis boodschappen aan te nemen. De stap naar coaching wordt daardoor (1) mogelijk (er is contact) en (2) laagdrempelig (men heeft al ja gezegd tegen gratis boodschappen, waarom niet verder gaan¹⁵). (invloed op doelgedrag 1 – in contact komen) 				
Sociale gelegenheid:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sociaal contact: De FRIS Supermarkt fungeert als sociale ontmoetingsplek in de wijk voor buurtbewoners en vrijwilligers. Dat zorgt ervoor dat sociale netwerken kunnen ontstaan, die het makkelijker maken voor het individu om deel te (blijven) nemen aan coaching. Ook kan het mogelijk ervoor zorgen dat financieel 				

¹⁵Service e.a., (2014). *East. Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. Londen: Behavioural Insights Team.

kwetsbare gezinnen meer steun ervaren omdat hulp vragen als gangbaarder wordt ervaren. In de supermarkt is een supermarktmanager aanwezig, die vrijwilligers, life coaches en gezinnen met elkaar in contact brengt. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**

2. **Rolmodellen:** de vrijwilligers die in de FRIS Supermarkt werken, fungeren als rolmodellen voor de buurtbewoners. Dit kan ertoe bijdragen dat gezinnen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben gelijkenis ervaren en een inblik krijgen in het werkleven. Dat kan het laagdrempelig maken om deel te nemen aan coaching en mogelijk van denkwijze veranderen met betrekking tot werk. **(invloed op doelgedrag 2 – aanbod gebruiken)**
3. **Schaamte:** De supermarkt is een zichtbare locatie. Mensen die zich schamen voor hun financiële situatie vinden het daarom mogelijk lastig om de supermarkt te bezoeken. **Kans:** Andersom kan het wel effectief zijn om te zien dat andere mensen naar de supermarkt toegaan. Dit laat immers zien dat men niet de enige is die gratis boodschappen en andere hulp goed kan gebruiken. Ook kan de proactieve, persoonlijke benadering binnen de supermarkt ervoor zorgen dat er een samenhangsgevoel ontstaat, wat mensen met schaamte kan helpen om ondanks hun schaamte contact te zoeken. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**

Vaardigheden

Alleen indirect

Alleen indirect van toepassing: op het moment dat het gelukt is mensen deel te laten nemen aan een coaching traject, leren ze vervolgens nieuwe financiële vaardigheden en kunnen ze zelfvertrouwen winnen door de structurele verbeteringen in hun leven.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Financiële voordelen:** De boodschappen zijn gratis en bezoekers mogen zelf kiezen wat ze nodig hebben. Er is dus een duidelijke rationele reden om de supermarkt te bezoeken. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**

Automatische motivatie:

2. **Ervaren autonomie:** Bezoekers kunnen zelf hun boodschappen kiezen, er wordt dus zo veel mogelijk autonomie geboden. Autonomie is een basisbehoefte van de mens. We willen zo veel mogelijk het gevoel hebben zelf regie te hebben over onze keuzes. Dat er bij de supermarkt keuzevrijheid geboden wordt, kan gezinnen daarom extra motiveren om langs te komen. Mogelijk leidt dit ook af van onprettige/demotiverende gedachten over het gebruik moeten maken van hulp in de vorm van gratis producten. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**

Overkoepelend:

De interventie maakt het bijzonder laagdrempelig om hulp te krijgen. De bezoekers moeten niet eens het doel hebben om hulp te willen vragen. Ze kunnen ook al door de gratis boodschappen gemotiveerd worden om naar de supermarkt toe te komen, en daar vervolgens in contact komen met de mogelijkheid om hulp te krijgen.

Tips:

De online informatie voor hulpzoekers, opdrachtgevers en donoren loopt door elkaar op de website: dat kan verwarrend zijn voor hulpzoekers. Verder kan het hen zelfs demotiverend dat er nu duidelijk benadrukt wordt dat de gratis boodschappen mogelijk gemaakt worden door donoren. Het benadrukt dat men afhankelijk is van hulp en bij anderen 'in het krijt' staat, een onprettig gevoel dat tot vermijding kan leiden.

Get a Grip

Algemeen	Doelstelling				
Link: gripopjemoney.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
Get a Grip is van Humanitas. Een jongere kan met een vrijwilliger in gesprek, zo vaak als hij of zij wenst om de financiën op orde te krijgen.	Jongeren (leeftijd wordt niet aangegeven)	Get a Grip wordt aangeboden in: Amstelland Amsterdam en Diemen, Drechtsteden, Heuvelrug, Helmond	<p>Het lijkt erop dat jongeren zelf op de website terecht moeten komen en dan een contactformulier moet invullen.</p> <p>Wellicht verder via overige communicatiekanalen van Humanitas (brochures, facebook, huizen in de wijk) maar dat is niet duidelijk.</p> <p>De website Evie (voor jongeren) verwijst ook door naar Get a Grip.</p>		<p>Vrijwilligers helpen met:</p> <ul style="list-style-type: none"> • met het uitleggen van brieven over geldzaken • met het maken van een overzicht van de administratie (contracten, overeenkomsten met bedrijven) • de oplossing als geldzaken uit de hand lopen • met het voorkomen van geldproblemen • overleggen samen met banken, woningcorporaties en gemeenten • kijken of de jongeren recht op heeft, toeslagen, subsidies et cetera • kijken waar de jongere op kan besparen
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>Dit is eigenlijk hetzelfde als thuishulpadministratie door vrijwilligers van Humanitas maar dan voor jongeren</p> <p>Er wordt geprobeerd goed te matchen met vrijwilligers (inzet peers) maar dit is geen gegeven</p>	Nee, maar '18 worden' wordt wel genoemd op de website	De vrijwilliger spreekt met de jongere af waar die wil.	Nee	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jongeren nemen contact op over een specifieke financiële vraag. 2. Jongeren nemen contact op bij algemene financiële zorgen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Voldoende inkomsten verwerven -gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen. 2. De geldzaken organiseren 2.2. de administratie op orde te brengen en te houden;

				3. Jongeren leren de financiële kennis en vaardigheden die ze specifiek nodig hebben. 4. Jongeren ervaren minder financiële stress.	2.3. inkomsten en uitgaven in kaart te brengen en te monitoren. M.n. een overzicht te maken van je bezittingen, betalingsachterstanden en andere schulden;
--	--	--	--	--	--

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Geen effectmeting beschikbaar	2 veelbelovend	Geen effectmeting beschikbaar	Ja	Geen informatie bekend

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. **Gelegenheid (systeemfactoren)**
2. **Vaardigheden (individuele factoren)**
3. **Motivatie (individuele factoren)**

Gelegenheid	Ja, fysieke en sociale gelegenheid
--------------------	------------------------------------

Fysieke gelegenheid:

1. **Toegankelijkheid: Risico:** Het lijkt lastig voor jongeren om überhaupt te weten te komen dat het aanbod van 'Get a Grip' er is. Qua kanalen lijken er alleen de informatie op de website te zijn en doorverwijzingen via Humanitas. **Kans:** Als er eenmaal contact is, biedt de interventie veel flexibiliteit qua locatie. Jongeren kunnen zelf kiezen waar ze met de vrijwilliger willen afspreken. Zo kunnen jongeren op een voor hun gemakkelijke plek afspreken. **(invloed op doelgedrag 1 – contact over specifieke vraag; invloed op doelgedrag 2 – contact over algemene vragen)**
2. **Communicatie:** De website gebruikt een eenvoudige taal die jongeren makkelijk kunnen begrijpen. Verder is er een vragensectie met korte, overzichtelijke teksten. Jongeren kunnen via een contactformulier contact met 'Get a Grip' opnemen en later op verschillende manieren met een vrijwilliger communiceren, bijvoorbeeld door fysiek af te spreken of via WhatsApp. **(invloed op doelgedrag 1 – contact over specifieke vraag; invloed op doelgedrag 2 – contact over algemene vragen)**
3. **Doorverwijzing:** De website kan jongeren naar handige websites doorverwijzen als zij verdere informatie over een onderwerp nodig hebben, bijvoorbeeld over toeslagen. Bij elke link staat erbij dat de jongeren altijd bij de vrijwilliger of via het contactformulier op de website terecht kunnen. **Risico:** de hoeveelheid informatie zou de jongeren kunnen overspoelen, waardoor het lastiger wordt voor hen om hun aandacht te focussen en een keuze te maken voor één optie om contact op te nemen of één onderwerp om contact over op te nemen. **(invloed op doelgedrag 1 – contact over specifieke vraag; invloed op doelgedrag 2 – contact over algemene vragen)**

Sociale gelegenheid:

4. **Rolmodellen:** De vrijwilligers, die zelf kennis van geldzaken hebben en soms qua leeftijd dicht bij de jongeren zijn, dienen als rolmodellen voor de jongeren. Ze bieden een luisterend oor en proberen zich in de jongeren te verplaatsen. Dat kan de kans dat jongeren zich gehoord voelen en hun geldproblemen proberen op orde te krijgen vergroten. **(invloed op doelgedrag 1 – contact over specifieke vraag; invloed op doelgedrag 2 – contact over algemene vragen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische Vaardigheden:

1. **Financiële kennis:** De jongeren kunnen bij de vrijwilligers met verschillende geld-gerelateerde problemen terecht. Zo kunnen de jongeren hun financiële kennis vergroten. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden opdoen)**
2. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** De vrijwilligers proberen de jongeren zelf over hun geldbesteding aan het denken te zetten. Ook helpen de vrijwilliger de jongeren door stap voor stap de geldzaken te regelen, waardoor de jongeren actief worden betrokken bij het oplossen van hun financiële problemen.
3. Door het aanleren van financiële vaardigheden en de persoonlijke benadering door vrijwilligers kunnen jongeren hun zelfvertrouwen met betrekking tot het regelen van hun financiële zaken terugwinnen of verhogen. Een hoger zelfvertrouwen kan ertoe leiden dat jongeren toekomstig eerder naar hulp vragen als ze financiële problemen hebben. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden opdoen)**
4. **Inzicht in financiële stress:** De website geeft een uitleg over hoe schulden voor financiële stress zorgen en welke gevolgen stress voor de jongeren kan hebben, met als conclusie dat contact opnemen met 'Get a Grip' de jongeren kan helpen. **Risico:** Weten is nog geen doen. Dat jongeren inzichten krijgen in hoe financiële problemen hun welzijn beïnvloeden, betekent nog niet dat deze inzichten hen helpen om hun (financieel) welzijn te verbeteren. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden opdoen; invloed op doelgedrag 4 – stress verlagen)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

5. **Aandacht voor schaamte:** 'Get a Grip' gaat op een functionele manier met schulden-gerelateerde schaamte om. Schaamte wordt als gangbaar gepresenteerd, wat een gevoel van verbondenheid kan creëren. Verder wordt over schaamte praten als mogelijke oplossing voorgesteld. Op de website wordt benadrukt dat dit op een voor jongeren comfortabel manier kan gebeuren, bijvoorbeeld met vrienden, familie, of anoniem via 'Get a Grip'. De kans dat jongeren om hulp vragen kan daardoor worden verhoogd. **(invloed op doelgedrag 1 – contact over specifieke vraag; invloed op doelgedrag 2 – contact over algemene vragen)**

Automatische motivatie:

1. **Aantrekkelijke website:** De website is op een voor jongeren aantrekkelijke manier ontworpen. Dit gebeurt op verschillende manieren: 1) het gebruik maken van felle kleuren en van symbolen (bijvoorbeeld wordt een 'geldketting' doorbroken); 2) belangrijke informatie en het contactformulier staan voorop; 3) het gebruik maken van een overzichtelijke vragensectie, waar jongeren mogelijk al mee bekend zijn. Mogelijk kunnen jongeren zich zo beter op de website oriënteren en wordt de kans vergroot dat ze contact gaan opnemen. **(invloed op doelgedrag 1 – contact over specifieke vraag; invloed op doelgedrag 2 – contact over algemene vragen)**

2. **Persoonlijke benadering:** De vrijwilligers besteden persoonlijke aandacht aan de jongeren als persoon en hun geldzorgen. Als de jongeren meer ondersteuning ervaren kan dat mogelijk ervoor zorgen dat ze gemotiveerder zijn hun financiële problemen op te lossen. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden opdoen; invloed op doelgedrag 4 – stress verlagen)**

Overkoepelend:

Het stelt zich de vraag hoe de interventie daadwerkelijk contact tot stand brengt. Het lijkt erop dat veel aandacht besteed wordt aan het bereiken van de doelgroep, maar dat dit nog niet helemaal slaagt. De vormgeving en communicatie lijken erop gericht jongeren aan te spreken. Maar de procedure (men moet een formulier invullen om in contact te komen en het is niet duidelijk wanneer men reactie krijgt), sluit mogelijk niet helemaal aan bij de leefwereld van de doelgroep.

Oprecht

Algemeen	Doelstelling				
Link: wijzijnoprecht.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
Uit gesprekken die de gemeente Arnhem voerde met jongeren bleek dat zij de weg naar schuldhulpverlening slecht vinden. Zij weten niet waar ze terecht kunnen, de drempel is te hoog en de wijkteams en de gemeente worden gezien als 'te officiële' instanties. Van hieruit is in 2019 het initiatief Oprecht gestart, om jongeren tussen de 18 en 27 jaar met schulden in Arnhem te helpen bij het oplossen van hun schulden. Oprecht is een buddynetwerk waarbij buddy's jongeren met schulden begeleiden naar bestaande hulpverlening. Dit buddynetwerk is tot stand gekomen door een samenwerking tussen drie organisaties: Stichting JAM, AM-Supportteam en Presikhaaf University	Jongeren tussen 18 en 27 jaar oud en (beginnende) schulden	Arnhem	<p>Oprecht Arnhem is succesvol als vindplaats voor jongeren met beginnende schulden, want werken outreachend en gaan actief plekken af waar jongeren zijn, zoals rechtbank, de straat, voetbalveldjes, winkelcentra etc.</p> <p>In de werving ook zeer zichtbaar online, via Tiktok snapchat en Instagram</p> <p>Daarnaast bereikbaar buiten kantoor tijden, werkt goed voor werving</p>		Oprecht zet zich in om schulden bij jongeren te voorkomen en op te lossen. Dit doen ze door jongeren in te zetten als (getrainde) buddy. Deze jongeren helpen jongeren met schulden om bij de juiste plekken te komen om zo samen de problemen aan te pakken.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

<p>Dit lijkt een zeer succesvol initiatief, vooral door korte lijnen met SHV en mogelijkheid tot verkort schuldhulpverleningstraject voor jongere + warme doorverwijzing, buddy blijft aanwezig (want uitval is altijd hoog)</p>	<p>Nee</p>	<p>Waar de jongere wil afspreken en kan ook online</p>	<p>Nee</p>	<p>1. Jongeren met financiële problemen komen en blijven in contact met de buddy's.</p> <p>Vervolgens:</p> <p>2. Jongeren met problematische schulden starten Schuldhulpverlening.</p> <p>3. Jongeren met beginnende financiële problemen worden financieel zelfredzaam. Specifiek betekent dit:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de jongeren maken een financieel overzicht - de jongeren vragen betalingsregelingen aan - de jongeren gaan budgetteren - de jongeren nemen contact op met schuldeisers. 	<p>1. Voldoende inkomsten verwerven: - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p> <p>2. De geldzaken organiseren: 2.3 Inkomsten en uitgaven in kaart brengen en monitoren. M.n. een overzicht te maken van je bezittingen, betalingsachterstanden en andere schulden.</p>
--	------------	--	------------	---	---

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Kwalitatief onderzoek (interviews met 5 deelnemers) naar werkzame elementen in jongereninterventies, waaronder Oprecht Arnhem, zie:</p> <p>https://schuldenenincasso.nl/wp-content/uploads/2023/01/Eindrapport-Eerder-uit-de-schulden-werkzame-elementen-bij-jongereninterventies.pdf?x24955</p>	<p>2 veelbelovend (n=5 deelnemers zijn geïnterviewd)</p>	<p>Werkzame elementen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • buiten kantoortijden bereikbaar zijn • Altijd binnen 24 uur reageren (whatsapp, chat of email) • Inzet van peers • Aansluiten op leefwereld jongere • Verkort traject SHV voor jongeren (heeft Oprecht Arnhem geregeld) gaat uitval tegen 	<p>Ja</p>	<p>Geen informatie beschikbaar</p>

<p>Interview met Oprecht Arnhem en Movisie: https://www.movisie.nl/artikel/hoe-oprecht-wel-lukt-om-jongeren-schulden-te-bereiken</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Goede contacten met formele SHV dus goede doorverwijzing + altijd warme overdracht (wat uitval tegengaat) • Goede contacten met overige welzijnsorganisaties in Arnhem, werkt in een breed netwerk samen 		
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
<p>Gelegenheid</p>		<p>Ja, fysieke en sociale gelegenheid</p>		
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bereik via breed aanbod: Online is het mogelijk om via sociale media of via de website contact op te nemen. Daarnaast wordt er op verschillende manieren geprobeerd om ook offline in contact te komen met jongeren die mogelijk financiële problemen hebben. Dit gebeurt bijvoorbeeld via trainingen op scholen, bezoeken aan voetbalclubs en het bezoeken van rechtspraken van jongeren, waar een rechter direct kan doorverwijzen naar Oprecht. Dit brede aanbod maakt het mogelijk dat veel jongeren bereikt worden, en dat jongeren op de manier contact kunnen krijgen die voor hen prettig werkt. (invloed op doelgedrag 1 – contact) 2. Timing – snelle reacties: er wordt – ook in vergelijking met andere interventies – bijzonder snel gereageerd op jongeren die via een van de kanalen hulp vragen. Ze krijgen binnen 24 uur een reactie, maar vaak is dat ook veel sneller. Er wordt ook in de avond gereageerd, dus buiten kantooruren. Dit kan zorgen voor een vloeiend aanmeldproces, wat met name jongeren zeer waarderen¹⁶. (invloed op doelgedrag 1 – contact) 3. Begeleiding ook zonder noodzaak: in het geval dat een jongere problematische schulden heeft en doorverwezen wordt naar een schuldhulporganisatie, zou het technisch gezien niet meer nodig zijn dat de buddy betrokken blijft. Er is immers al contact gelegd met de passende instantie. Maar ook in dit geval blijft de buddy van Oprecht zolang betrokken tot het schuldhulptraject daadwerkelijk gestart is. Dat kan voorkomen dat jongeren toch afhaken omdat ze gedurende de wachttijd hun motivatie verliezen, of dat jongeren afhaken omdat ze afgeschrikt raken door de schakel naar bureaucratische taal en processen. (invloed op doelgedrag 1 – contact) <p>Sociale gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Timing – snelle reacties: De snelle reacties kunnen ook het gevoel geven dat de buddies de vraag belangrijk en urgent vinden, en de hulpvrager echt willen helpen. Dat kan ervoor zorgen dat de hulpvrager graag verder gaat met het contact. (invloed op doelgedrag 1 – contact) 				
<p>Vaardigheden</p>		<p>Ja, psychologische vaardigheden</p>		

¹⁶ [Werkzame elementen bij jongereninterventies, gericht op het voorkomen van \(mogelijke\) betalingsachterstanden - Verwey-Jonker Instituut](#)

Psychologische vaardigheden:	
1. Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit: Jongeren met beginnende financiële problemen worden door een buddy begeleid om zelf de vaardigheden aan te leren die ze nodig hebben om financieel verantwoord te handelen. De buddy staat hierbij naast de jongere. De jongere moet de acties (zoals betalingsregelingen treffen) zelf uitvoeren. Op deze manier worden het zelfvertrouwen en het geloof in eigen kunnen van de jongeren mogelijk vergroot. (invloed op doelgedrag 2 – zelfredzaamheid)	
Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
Reflectieve motivatie	
1. Direct feedback: Wanneer jongeren contact opnemen, krijgen ze zo snel mogelijk en uiterlijk binnen 24 uur een reactie. De jongeren krijgen dus snel feedback, dat hun actie (hulpvragen) effect heeft (er komt een snelle reactie). Dat kan motiverend werken voor de jongeren om door te gaan met het contact, het is immers effectief ¹⁷ . (invloed op doelgedrag 1 – contact)	
Automatische motivatie	
1. Persoonlijke benadering: de werkwijze van Oprecht houdt in dat de persoon op eerste plaats komt, en daarna pas schulden besproken worden. Dit wordt ook wel het warme deel (persoonlijk contact) boven het koude deel (cijfers rondom de financiële problemen) genoemd. Dit kan ervoor zorgen dat de jongeren zich gezien voelen en het contact als vertrouwd en prettig ervaren, wat er wederom voor kan zorgen dat ze zich makkelijker durven te openen, en dat ze met meer commitment meedoen. (invloed op doelgedrag 1 – contact; invloed op doelgedrag 2 – zelfredzaamheid)	
2. Functionele omgang met schaamte: wanneer mensen zich schamen voor hun financiële situatie, hebben ze de neiging contact te vermijden en informatie over hun geldzaken te vermijden ¹⁸ . Recent onderzoek laat zien dat het niet werkt om tegen deze groep te zeggen dat ze zich niet moeten schamen. Wat wel werkt is om de schaamte <i>functioneel</i> te maken. Dit houdt in dat mensen leren over de drempel heen te stappen, ondanks de schaamte. Wat hierbij helpt sociale steun, handelingsperspectief en het gevoel niet de enige te zijn. Deze drie aspecten komen op verschillende manieren terug in de interventie van Oprecht. De communicatie straakt alle drie aspecten uit, dit geldt met name voor de posters die in de stad hangen. Daarop staat: ‘jij beslist’ (handelingsperspectief), ‘samen komen we er uit’ (steun) en het feit dat er posters hangen geeft het beeld dat er nog meer mensen zullen zijn met problemen. Deze functionele omgang met schaamte kan ervoor zorgen dat de jongeren eerder geneigd zijn contact op te nemen en te onderhouden. (invloed op doelgedrag 1 – contact; invloed op doelgedrag 2 – zelfredzaamheid)	
Overkoepelend	
Net als een aantal andere interventies is deze interventie specifiek voor jongeren ontworpen. Een bijzonder kenmerk van deze interventie is dat het procedure zeer goed bij de doelgroep lijkt aan te sluiten. Jongeren krijgen zeer snel een reactie op een hulpvraag, ook buiten kantooruren. Daarnaast wordt er veel geïnvesteerd om de jongeren met hulpvragen op te sporen, bijvoorbeeld door naar de plekken toe te gaan, waar jongeren zijn (voetbalclubs, maar ook rechtspraken van jongeren).	

¹⁷ Wilson, G. T., Bhamra, T., & Lilley, D. (2015). The considerations and limitations of feedback as a strategy for behaviour change. *International Journal of Sustainable Engineering*, 8(3), 186-195.

¹⁸ Bron Leon

Algemeen		Doelstelling			
https://plinkr.nl/	Kern van de interventie	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Plinkr helpt gemeenten en bewindvoerders om samen de uitstroom uit bewind te verbeteren met een digitaal traject waarmee inwoners kunnen toewerken naar financiële redzaamheid, dat in iedere gemeente inzetbaar is.		Mensen die in beschermingsbewind hebben gezeten en willen/ mogen/ kunnen uitstromen	In principe landelijk, gemeenten kopen dit in	Wordt aangeboden vanuit de gemeente en aangesloten bewindvoering aan klanten die gaan uitstromen. Klanten kunnen zich niet zelf aanmelden.	Klanten die onder bewind hebben gestaan worden gecoacht (door een budgetcoach of vrijwilliger) in een 'blended-learning' traject richting meer financiële (zelf)redzaamheid. De missie is om iedere inwoner met financiële problemen te helpen naar een leven vrij van geldzorgen.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
Plinkr maakt ook gebruik van het screeningsinstrument Mesis	Nee, maar life-events worden wel behandeld in het coachingstraject	Online	Het is een digitaal traject. Hoewel de klant wordt begeleid door een coach, is het wel nodig enige digitale vaardigheden te hebben. Programma is tevens in Nederlands	Deelnemers ontwikkelen meer zelfvertrouwen en de vaardigheden die nodig zijn om financieel zelfredzaam te worden.	Alle Nibud competentiegebieden komen aan bod.
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen	
Op dit moment werken ze in samenwerking met SchuldenlabNL aan een uitgebreide impactanalyse van de Hub. Het doel hiervan is om de	3 doeltreffend	Op basis van evaluatie van 10 trajecten: <ul style="list-style-type: none"> - Deelnemers voltooiden gemiddeld 92% van hun taken - Een traject kost gemiddeld 7,5 maand 	Ja, mee bezig	Geen informatie over beschikbaar	

<p>maatschappelijke effecten te kwantificeren.</p> <p>Hier staan wel enkele overkoepelende inzichten uit 10 afgeronde Plinkr-trajecten: 2022+Plinkr+Hub+-+Eerste+inzichten+Plinkr.pdf</p>		<p>- 9 van de 10 deelnemers stroomden uit</p> <p>Uitspraak van SchuldenlabNL (nog niet onderbouwd met impactanalyse): Wij zien op dit moment dat Plinkr Nazorg (voorheen Plinkr Hub) tot op heden de enige landelijk opschaalbare oplossing biedt voor uitstroom en nazorg.</p>		
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
<p>Gelegenheid</p>		<p>Ja, fysieke en sociale gelegenheid</p>		
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Timing: De doelgroep wordt aangesproken door hun bewindvoerder om het moment dat diegene inschat dat de onder bewind staande klaar is voor het Plinkr-traject. Dat maakt het zeer makkelijk om op het juiste moment deel te gaan nemen aan de interventie. (alle elementen in dit overzicht gaan over hetzelfde doelgedrag: financieel zelfredzaam worden) <p>Sociale gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Duidelijke rolverdeling: De bewindvoerder blijft tijdens het Plinkr-traject betrokken maar de Plinkr-coach voert krijgt een grotere rol en zorgt ervoor dat de deelnemer aan zijn/haar zelfvertrouwen en financiële vaardigheden kan werken. Dit kan gunstig zijn voor de deelnemer om een andere rolverhouding te krijgen. De verhouding met de bewindvoerder is waarschijnlijk vrij afhankelijk. Door contact te krijgen met een nieuw persoon die de rol van coach heeft, kan een nieuwe, al iets meer gelijkwaardige verhouding ontstaan die de deelnemer mogelijk helpt om zelfstandiger op te treden. 2. Persoonlijk contact: De coach biedt één-op-één begeleiding om de nieuwe vaardigheden te leren. Dat zorgt ervoor dat maatwerk en persoonlijk contact mogelijk worden wat vertrouwd en prettig kan voelen voor de deelnemer, wat wederom de kans vergroot dat de deelnemer actief deel wil nemen aan het traject. 				
<p>Vaardigheden</p>		<p>Ja, psychologische vaardigheden</p>		
<p>Psychologische vaardigheden:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Financiële kennis en vaardigheden. Deelnemers leren de kennis en vaardigheden die zij specifiek nodig hebben om financieel zelfredzaam te worden. 2. Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit: Er wordt ook aandacht besteed aan het vertrouwen van de deelnemers in hun eigen vaardigheden, wat de zelf-effectiviteit van deelnemers op den duur mogelijk versterkt. 				

Motivatie	Ja, automatische motivatie
Automatische motivatie: 1. Ervaren autonomie: het traject stelt mensen in staat om weer meer autonomie te krijgen over hun (financiële) situatie. Autonomie is een basisbehoefte van mensen. Het kan daarom zeer motiverend zijn om naar dit doel toe te werken.	
Overkoepelend: Het unieke van deze interventie is de timing. Juist op het moment dat mensen uitstromen uit bewindvoering, kunnen ze samen met een coach van Plinkr een frisse start maken en werken aan hun zelfvertrouwen en vaardigheden om financieel zelfredzaam te worden.	

Sociaal Raadslieden

Van oudsher bieden Sociaal Raadslieden vaak kort durende ondersteuning. Tegenwoordig zijn Sociaal Raadslieden ook vaak onderdeel van een wijkteam en bieden ze ook langere trajecten aan. Omdat ze nog steeds ook kortdurende adviezen geven, zou Sociaal Raadslieden ook onder de vorm 'Signaleren, individueel advies geven en doorverwijzen' passen.

Algemeen		Doelstelling		
Link:	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
<p>Geen specifieke website voor sociaal raadslieden, maar bijvoorbeeld in Amsterdam: https://www.buurtteamamsterdam.nl/juridische-hulp-in-amsterdam/</p>				
Kern van de interventie				
<p>Sociaal raadslieden geven informatie en advies op sociaaljuridisch gebied en helpen bijvoorbeeld met het schrijven van bezwaarschriften en brieven, het invullen van formulieren en met andere financiële of juridische kwesties. Ook doen ze aan inkomensreparatie, door inkomensondersteunende regelingen voor cliënten aan te vragen. Sociaal Raadslieden ondersteunen ook bij het voortraject van schuldhulpverlening. Deze hulp is gratis.</p>	<p>Alle burgers vanaf 18 jaar die recht hebben op inkomensreparatie of juridisch advies nodig hebben. De belangrijkste doelgroepen die aankloppen bij Sociaal Raadslieden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Laaggeletterden/-vaardigen •Anderstaligen •Mensen met psychische problemen •Mensen met een licht verstandelijke beperking 	<p>Sociale raadslieden zijn in een groot aantal Nederlandse gemeentes actief.</p>	<p>SR zitten in buurtteams of wijkteams en hebben daar contact met cliënten.</p> <p>Uit het inventarisatie-onderzoek: Sociaaljuridische ondersteuning in gemeenten is vaak niet makkelijk vindbaar, mede doordat het onder uiteenlopende benamingen en door een waaier van organisaties wordt aangeboden. Dit roept de vraag op hoe inwoners en aanbieders elkaar goed kunnen vinden. En wat voor soort 'zoektermen' een burger gebruikt als hij of zij behoefte heeft aan 'sociaaljuridische ondersteuning';</p>	<p>Sociaal raadslieden vergroten door middel van sociaaljuridische ondersteuning, informatie en advies de (financiële) redzaamheid van burgers om zo (financiële) problemen te verminderen en/of te voorkomen.</p>

<p>Ze maken deel uit van bijvoorbeeld het buurtteam en werken nauw samen met maatschappelijk werkers en participatiemedewerkers binnen. Ze verkennen de situatie, lossen op wat prioriteit heeft en verwijzen door als dat nodig is.</p>					
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
	Nee	Op locatie bij een buurt- of wijkteam	Nee	<ol style="list-style-type: none"> 1. Burgers met juridische of financiële vragen komen in contact met sociale raadslieden. 2. Burgers maken gebruik van hun rechten om bijvoorbeeld bezwaar in te dienen. 3. Burgers ontvangen de inkomstenondersteuning waar ze recht op hebben. 4. Burgers leren de financiële vaardigheden en kennis die ze nodig hebben om rond te komen. 5. Burgers ervaren minder financiële stress. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Voldoende inkomsten verwerven: -gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen. 2. De geldzaken organiseren: 2.2. de administratie op orde te brengen en te houden. 3. Verantwoord besteden: 3.2 je op te stellen als een weerbare consument die prijzen en producten vergelijkt en beoordeelt, die gebruik maakt van zijn rechten en die zijn plichten nakomt.
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen	

<p>Geen effectmeting beschikbaar, maar landelijk inventarisatieonderzoek uit 2023:</p> <p>pdf (overheid.nl)</p>	<p>3 doeltreffend</p>	<p>Overkoepelende inzichten uit inventarisatie-onderzoek:</p> <p>1) Uit het onderzoek komt naar voren dat in de vier grootste steden (G4) het meeste aanbod aan sociaaljuridische ondersteuning is. Ook in gemeenten waar veel uitkeringsgerechtigden wonen, is veel aanbod beschikbaar. In kleine of niet-stedelijke gemeenten en in gemeenten met een hoger gemiddeld inkomen is minder aanbod te vinden.</p> <p>2) Verschillen in type ondersteuning en leefgebieden Informatie, advies, inhoudelijke en administratieve hulp zijn in ten minste 80 procent van de gemeenten te vinden. Voor doorverwijzing, persoonlijke (cliënt)ondersteuning en contactbemiddeling geldt dit een stuk minder. Ook voor de leefgebieden familie en relatie, schulden en incasso, werk en inkomen en wonen en burens is er in meer dan 80 procent van de gemeenten aanbod. Op de leefgebieden zorg en maatschappelijke opvang, politie en justitie, en aankopen en garantie ligt dit percentage een stuk lager.</p> <p>3) De kwaliteit van de aangeboden ondersteuning (en die van de achterliggende aanbieder) is voor een burger soms moeilijk in te schatten. Dat compliceert het kiezen van de juiste vorm van ondersteuning. Zo is bijvoorbeeld niet altijd duidelijk of de ondersteuning vanuit de gemeente wordt aangeboden of niet;</p>	<p>Ja</p>	<p>In totaal zijn er 1.113 organisaties en 1.621 locaties waar inwoners terecht kunnen voor sociaaljuridisch advies. In 94 procent van de 342 Nederlandse gemeenten is er ten minste één aanbieder van sociaaljuridische ondersteuning. In iets minder dan de helft van de gemeenten wordt dit betaald door de gemeente. In 42 procent van de gemeenten zijn dit sociaal raadsliden.</p>
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ul style="list-style-type: none"> 4. Gelegenheid (systeemfactoren) 5. Vaardigheden (individuele factoren) 6. Motivatie (individuele factoren) 				
<p>Gelegenheid</p>			<p>Ja, fysieke en sociale gelegenheid</p>	

Fysieke gelegenheid:

5. **Toegankelijkheid:** de sociale raadslieden zijn in de buurt aanwezig en op die manier makkelijk te bereiken. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**
6. **Bereik via breed aanbod aan hulp en informatie:** Raadslieden kunnen met veel verschillende (juridische) diensten helpen. Dat zorgt ervoor dat een grote groep bekend kan raken met hun aanbod op financieel gebied omdat ook mensen het aanbod tegenkomen die eigenlijk hulp zoeken voor andere onderwerpen. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**
7. **Timing:** Het is mogelijk om een afspraak te maken of om naar specifieke inloopsprekuren te komen voor advies. **Risico:** Contact is alleen tijdens werkuren mogelijk. Dat maakt het voor werkenden lastig om gebruik te maken van het aanbod. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**
8. **Geen overzicht:** Op de website worden zeer veel thema's gedeeld waarvoor men contact op kan nemen en mogelijkheden om dit te doen. Dit kan verwarrend zijn en ervoor zorgen dat de doelgroep afhaakt. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**
9. **Communicatie:** De communicatie op de website lijkt bedoeld als laagdrempelige communicatie. Er worden bijvoorbeeld veel voorbeelden gegeven van redenen om contact op te nemen. Het effect hiervan is echter dat de informatie complex wordt. Ook worden er veel termen gebruikt die voor de doelgroep nieuw en ingewikkeld kunnen zijn. Hierin lijkt vooral vanuit het perspectief van de gemeente geschreven te worden. Dit kan ervoor zorgen dat de doelgroep afhaakt en dus geen hulp inschakelt. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen, invloed op doelgedrag 4 – vergroten kennis en vaardigheden; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**

Sociale gelegenheid:

1. **Persoonlijk contact:** de sociale raadslieden helpen met verschillende problemen. Burgers hoeven dus niet gericht op zoek maar kunnen met een bepaald probleem gewoon aankloppen en gedurende persoonlijk contact erachter komen welke hulp ze precies nodig hebben. Op deze manier worden ze op een warme, begripvolle manier ontzorgd. Dit vergroot de kans dat burgers de hulp kunnen inschakelen die ze nodig hebben. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

3. **Financiële kennis:** Bij de sociale raadslieden kunnen burgers precies de informatie krijgen die zij nodig hebben om hun financiële situatie te verbeteren (bijvoorbeeld over het aanvragen van inkomensondersteuning of hulp bij schulden). **(invloed op doelgedrag 4 – vergroten kennis en vaardigheden)**
4. **Omgaan met instanties:** De sociale raadslieden helpen burgers om met instanties om te gaan en hun gelijk te halen. Op die manier kunnen burgers mogelijk ook leren om zelf beter met instanties om te kunnen gaan. **(invloed op doelgedrag 4 – vergroten kennis en vaardigheden)**
5. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** het lijkt erop dat de sociale raadslieden met name erop gericht zijn burgers te helpen om een probleem op te lossen. Daarbij lijkt het niet centraal te staan dat burgers leren om de problemen zelf op te lossen. Dit kan betekenen dat burgers zich afhankelijk voelen van de hulp van de sociale raadslieden en niet leren dat ze problemen zelf kunnen oplossen. **(invloed op doelgedrag 4 – vergroten kennis en vaardigheden; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Financiële voordelen:** Onder meer kunnen de sociale raadslieden helpen om financiële voordelen te behalen, zoals het aanvragen van inkomensondersteuning. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**

2. **Deskundigheid:** In de communicatie wordt benadrukt dat de sociaal raadslieden specifieke (juridische) expertise hebben. Het kan aantrekkelijk zijn voor burgers om deze expertise in te schakelen. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen)**
3. **Autoriteit:** Deskundigheid kan een vorm van macht zijn. Burgers die zich tegenover (de regels van) instanties machteloos voelen, kunnen het gevoel hebben door het inschakelen van de sociale raadslieden een autoriteit erbij te halen, waardoor het contact met instanties weer gelijkwaardiger en doelgerichter kan worden. **(invloed op doelgedrag 1 – in contact komen; invloed op doelgedrag 5 – stress verlagen)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt in de vele thema's waarop burgers om hulp kunnen vragen. Dit kan ervoor zorgen dat burgers daadwerkelijk het gevoel hebben met elke vraag welkom te zijn en dat er iets mogelijk zou zijn ook voor hun specifieke situatie. In de hoeveelheid thema's ligt ook een uitdaging omdat burgers mogelijk snel overladen worden van informatie, waardoor ze het gevoel kunnen hebben het aanbod aan hulp niet goed te begrijpen.

TIP:

De communicatie zou mogelijk duidelijker worden wanneer er meer vanuit het perspectief van de hulpvrager gecommuniceerd wordt

Algemeen	Doelstelling				
Link: stichtingbuurtbazen.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
<p>Door verschillende redenen raken of dreigen jongeren in aanraking met allerlei problemen, in de thuissituatie, problemen met justitie en financiën. Veel jongeren die BuurtBazen wil bereiken zijn niet bekend bij de reguliere instanties. Zij leven een in een eigen wereld en sociale kring. Om aan te sluiten bij de leefwereld is het belangrijk een taal te spreken die begrepen wordt door deze jongeren.</p> <p>BuurtBazen kent de leefwereld van deze jongeren van binnenuit. Vanuit die positie willen zij deze groep jongeren helpen een mooie toekomst op te bouwen.</p>	jongeren tussen de 15 en 18 jaar uit Leeuwarden (m.n. jongeren met een niet westerse migratieachtergrond)	Leeuwarden	<p>De stichting richt zich met name op de kwetsbare wijken zoals Heechterp-Schieringen, Bilgaard en de Vrijheidswijk in Leeuwarden.</p> <p>Door inzet van ervaringsdeskundigen uit dezelfde wijken weten ze jongeren vrij makkelijk te vinden.</p>	BuurtBazen wil de positie van jongeren met een niet westerse migratieachtergrond verbeteren door het veiligheidsdomein en het sociaal domein te verbinden en kans te creëren voor jongeren.	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>Peer-to-Peer educatie Outreachend Werken</p> <p>Het is niet heel duidelijk op de website wat ze precies doen, maar in ieder geval inzet van ervaringsdeskundigen uit de wijk (zijn wel</p>	Nee	Op straat, in buurthuizen	Nee	<p>BuurtBazen is een breed programma dat verschillende problemen van jongeren wilt helpen aanpakken.</p> <p>Doelgedragingen op financieel gebied:</p>	2: De geldzaken organiseren

professionals) en gebruik van bijvoorbeeld influencers/rolmodellen. Ook inzet van sport t.b.v. bewegen, sociale contacten opdoen en verhalen delen.				<p>1. jongeren doen mee aan de verschillende BuurtBazen initiatieven</p> <p>2. jongeren vragen hulp bij financiële problemen</p> <p>3. Jongeren leren relevante financiële kennis en vaardigheden.</p>	
---	--	--	--	--	--

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>1 van de projecten uit het deelnemersonderzoek van Schulden naar Kansen van Aegon en uitgevoerd door de Hogeschool van Amsterdam. Resultaten zijn hier gepubliceerd</p> <p>https://pure.hva.nl/ws/files/6979900/HvA_Resultaten_vierde_deelnemersonderzoek_DEF.pdf?ga=2.12812791.1747564998.1627283835-212447984.1620638252</p>	3 doeltreffend	<p>N=19 nulmeting en n=17 eenmeting gemeten op de volgende uitkomstmaten:</p> <p>1. Basale kennis en begrip van financiële zaken: deelnemers beschikken over basale rekenvaardigheden; zij begrijpen de gevolgen van financieel handelen en weten welke instanties antwoord kunnen geven op financiële vragen. Daarnaast kunnen zij financiële risico's inschatten.</p> <p>2. Inkomen genereren: deelnemers vinden een (nieuwe) functie of werkervaringsplaats of starten met een opleiding.</p> <p>Uit de eenmeting blijkt dat er een flinke vooruitgang bij de deelnemers is op 1 basale kennis en begrip van financiële zaken. Er is geen vooruitgang op 2 inkomen genereren</p>	Ja, maar vrij specifieke focus op kwetsbare wijken in Leeuwarden. Daar moet in opschaling aandacht voor zijn.	In 2019 35 deelnemers

		<p>Onderstaand rapport over onder andere deze stichting laat ook zien dat doorverwijzing van informele naar formele hulpverlening (o.a. in Leeuwarden) nog zeker voor verbetering vatbaar is:</p> <p>Links: https://pure.hva.nl/ws/portalfiles/portal/38528574/Samenwerken_aan_een_optimale_klantreis.pdf</p> <p>M.b.t. preventie is dat een belangrijk aspect om mee te nemen in onderzoek naar informele hulpverlening op het gebied van financiën.</p>		
--	--	--	--	--

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

- 7. **Gelegenheid (systeemfactoren)**
- 8. **Vaardigheden (individuele factoren)**
- 9. **Motivatie (individuele factoren)**

Gelegenheid

Ja, fysieke en sociale gelegenheid

Fysieke gelegenheid:

- 10. **Toegankelijkheid – Via netwerk:** BuurtBazen heeft een netwerk binnen de doelgroep. Daardoor kan op informele manier contact tot stand komen en is toegang laagdrempelig voor de jongeren. Ze hoeven zich niet officieel aan te melden of dergelijke. Er lijkt ook veel maatwerk mogelijk omdat elk verhaal van elke jongere als uniek behandeld wordt. Dus ook het contact kan op een manier tot stand komen, die bij de jongere past. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**
- 11. **Bereik via breed aanbod:** BuurtBazen heeft een breed programma voor jongeren om diens kansen te vergroten. Daartoe behoren dialoogavonden, events, kennismakingsessies met mensen uit een andere sociale kring (zoals bijvoorbeeld een kennismaking met een burgermeester) en een sportzaal waar jongeren gratis kunnen sporten en in contact kunnen komen met andere jongeren en de initiatiefnemers van BuurtBazen. Op die manier wordt de kans groter dat de jongeren in contact komen met BuurtBazen, ook als ze zelf niet op zoek waren naar financiële hulp. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

Sociale gelegenheid:

- 1. **Rolmodellen:** Bij buurtbazen komen jongeren in contact met rolmodellen uit de buurt die het gelukt is om een zeker bestaan op te bouwen, sociale vaardigheden te ontwikkelen en (financieel) gezond te leven. Dit kan ervoor zorgen dat de jongeren zich op hun gemak voelen omdat ze binnen hun vertrouwde sociale omgeving hulp kunnen krijgen. Dit kan er wederom voor zorgen dat ze eerder hulp durven te vragen en actief betrokken blijven als het gaat om het leren van nieuwe vaardigheden

(bijvoorbeeld het ordenen van de financiën), en het zoeken naar oplossingen voor financiële problemen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – hulpvragen; invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden leren)**

Vaardigheden

Ja, fysieke en psychologische vaardigheden

Fysieke vaardigheden:

1. **Sport:** in de sportzaal van BuurtBazen kunnen jongeren gratis sporten, met het doel dat ze zich fitter voelen, maar ook om een gelegenheid te creëren voor laagdrempelig contact. Het (gezamenlijk) sporten kan ertoe leiden dat de jongeren zich fitter voelen en dat ze gemotiveerd raken om regelmatig naar BuurtBazen toe te komen (en dus gebruik te kunnen maken van het gehele programma). **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – hulpvragen; invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden leren)**

Psychologische vaardigheden:

1. **Financiële kennis:** BuurtBazen geeft aan ook financiële kennis te delen over o.a. het op orde brengen van de financiële administratie. Hoe BuurtBazen dit doet is niet duidelijk. Het lijkt erop dat dit maatwerk is, wat ertoe kan leiden dat de informatie goed aansluit bij de jongeren en makkelijker toegepast wordt. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden leren)**
2. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Een onderdeel van het brede programma is o.a. dat jongeren zelf events organiseren zoals bijvoorbeeld een voetbalwedstrijd. Als deze activiteiten uitdagend maar haalbaar zijn, kan dit het zelfvertrouwen en de zelf-effectiviteit van de jongeren vergroten. Dit kan er wederom voor zorgen dat ze problemen (zoals o.a. financiële problemen) eerder durven aan te pakken en dat ze daarvoor hulp zoeken bij de voor hen al bekende BuurtBazen. **Risico:** jongeren moeten de events zelf willen en kunnen organiseren. Als de organisatie vervolgens niet lukt, kan dit averechtse effecten hebben op het zelfvertrouwen van de jongeren. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden leren)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

6. **Rolmodellen:** Sterker nog dan bij andere interventies is de inzet van rolmodellen een cruciaal onderdeel van de werkwijze van BuurtBazen. Het lijkt erop dat veel benadrukt wordt dat het de rolmodellen (de BuurtBazen) gelukt is om een zeker bestaan op te bouwen, ondanks een kansarme jeugd. Dit kan jongeren ervan overtuigen dat het nuttig is om in contact te komen met BuurtBazen en van het te leren. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname; invloed op doelgedrag 2 – hulpvragen)**

Automatische motivatie:

1. **Benadrukken van grote kloof:** Er worden o.a. kennismakingen georganiseerd met succesvolle Nederlanders. Het lijkt erop dat deze groep erg verschilt van de jongeren. Dit zou impliciet demotiverend kunnen werken voor de jongen, omdat de verschillen benadrukt worden. Dit maakt de kans kleiner dat ze actief mee willen doen aan het aanbod van BuurtBazen. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname)**

2. **Belierend:** De toon in het programma van BuurtBazen lijkt erg stellig. Als op die manier ook met de jongeren gecommuniceerd wordt, zouden de jongeren dit als belerend kunnen ervaren wat het kan demotiverend om actief deel te nemen aan het aanbod van BuurtBazen. **(invloed op doelgedrag 3 – relevante kennis en vaardigheden leren)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie licht in het netwerk en het maatwerk dat nodig is om jongeren te bereiken die door andere instanties niet gevonden worden. BuurtBazen gaat ver om er alles aan te doen om contact tot stand te brengen. Zo bestaat er zelf een sprotschool waar jongeren gratis kunnen sporten, met het idee dat op die manier laagdrempelig contact gelegd kan worden en de jongeren bekend kunnen raken met het aanbod van BuurtBazen.

Tip:

Het lijkt erop dat de interventie minder formeel is vormgegeven dan de meeste andere interventies. Het zou interessant zijn om deze interventie in contact te brengen met andere, meer formele interventies, om de verschillende initiatieven van elkaar te laten leren.

4 Effectief inrichten van de fysieke en sociale omgeving

Datakoppeling

Algemeen	Doelstelling				
Link: https://pure.Hogeschool van Amsterdam.nl/ws/files/38877444/Praktijkbeschrijving_Datakoppeling.pdf	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
Minimaal één derde van Nederlanders die weinig geld hebben en daardoor recht hebben op inkomensondersteuning van de gemeente, maakt geen gebruik van die ondersteuning. Deze mensen moeten rondkomen van een zeer laag inkomen en gemeenten willen hen daarom graag beter bereiken om ondersteuning te kunnen bieden. De gemeente Amsterdam doet dat onder andere via het project 'Datakoppeling' . Kort gezegd worden in dit project Amsterdammers persoonlijk aangeschreven over de regelingen waar zij (waarschijnlijk) recht op hebben, op basis van adreslijsten die tot stand zijn gekomen door data aan elkaar te koppelen	alle inwoners met een inkomen en vermogen onder de Amsterdamse armoedegrens	Amsterdam	<p>Werving is niet van toepassing. Rechthebbenden worden gevonden o.b.v. het koppelen van data.</p> <p>Rechthebbenden ontvangen een brief met een aanvraagformulier waarmee de regeling in kwestie ook daadwerkelijk op dat moment kan worden aangevraagd. De aanvraagformulieren zijn 'verkort', wat betekent dat ze zo veel mogelijk voorgevuld zijn met de informatie die de gemeente al heeft.</p> <p>De Amsterdammer hoeft het formulier alleen nog ondertekend terug te sturen, in sommige gevallen aangevuld met inkomens- en vermogensinformatie. Wanneer dat juridisch kan, wordt zelfs 'ambtshalve' toegekend zonder aanvraag.</p>		Amsterdamse minima maken gebruik van alle regelingen voor mensen met een laag inkomen en vermogen waar ze recht op hebben, doen (mede) daardoor volwaardig mee in de stad en in de samenleving en hebben perspectief op een betere toekomst.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname		Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)
					Nibud

Werkzaam:	Nee	n.v.t.	Nee	Amsterdammers vragen de inkomensondersteuning aan waar ze recht op hebben.	Systeeminterventie, er wordt niet aan competenties gewerkt.
<p>Ten eerste houdt de gemeente rechthebbenden die eenmaal bekend zijn op deze manier 'binnen boord'. Zij hoeven niet meer elk jaar zelf de aanvraagperiodes bij te houden en zo wordt het risico verkleind dat ze misschien een regeling mislopen terwijl al bekend is dat ze daar wel recht op hebben.</p> <p>Daarnaast wordt door het onderling vergelijken van verschillende bestanden het bereik van elke afzonderlijke regeling zo optimaal mogelijk gemaakt. Als iemand met kinderen bijvoorbeeld al wel de Stadspas (de meest algemene Amsterdamse regeling) ontvangt maar nog niet alle regelingen voor kinderen, benadert de gemeente diegene daar specifiek over.</p>			<p>Het proactief benaderen van rechthebbenden op een zo eenvoudig mogelijke manier, wat onderdeel is van deze aanpak, is juist bedoeld om anderstaligen, laaggeletterden, minder digitaal vaardige mensen en mensen die veel stress ervaren vanwege hun geldzorgen beter te bereiken, omdat zij dankzij deze werkwijze minder zelf hoeven uit te zoeken op internet en in geschreven teksten.</p>		

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
Onderstaande is een praktijkbeschrijving die de Hogeschool van Amsterdam heeft opgesteld over Datakoppeling:	3 doeltreffend	In het algemeen is er een stijgende lijn te zien in het bereik van de regelingen, zo blijkt uit de jaarlijkse Amsterdamse Armoedemonitor. Deze wordt opgesteld door Onderzoek, Informatie en Statistiek van de gemeente Amsterdam door data van	Ja, maar andere gemeenten zijn huiverig i.v.m. de AVG. Amsterdam heeft echter een manier gevonden	Zie kopje effect.

https://pure.hva.nl/ws/files/38877444/Praktijkbeschrijving_Datakoppeling.pdf		<p>de gemeente af te zetten tegen de officiële armoededata van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). In 2015 werd nog maar 64% van de Amsterdamse minima bereikt met tenminste één minimavoorziening. In de jaren daarna, waarin de gemeente het bereik actief ging stimuleren, liep dat op tot 73% in 2020. (meest actuele cijfers)</p> <p>Een aantal jaar geleden heeft de gemeente Amsterdam onder hulpverleners onderzocht wat zij vinden van acties zoals het aanschrijven van (mogelijke) rechthebbenden op basis van datakoppelingen. Zij waren positief omdat burgers hiermee ontzorgd worden. Ook gaven ze aan dat ze vlak na een aanschrijvingsronde vanuit de datakoppeling vaak meer mensen zien langskomen met zo'n brief, soms niet wetende wat daarmee te doen. De hulpverleners kunnen dan uitleg geven en helpen met het indienen van het (verkorte) aanvraagformulier.</p>	<p>data te koppelen binnen de kaders van de AVG.</p>	
---	--	--	--	--

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. Gelegenheid (systeemfactoren)
2. Vaardigheden (individuele factoren)
3. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid	Ja, fysieke en sociale gelegenheid
--------------------	------------------------------------

Fysieke gelegenheid:

- Gemak:** Het aantal nodige acties wordt sterk verminderd in deze interventie. Amsterdammers die recht hebben op inkomensondersteuning hoeven niet meer zelf uit te zoeken waar ze recht op hebben en lange aanvraagformulieren in te vullen. In plaats daarvan worden zij door de gemeente benaderd met vereenvoudigd en deels vooraf ingevulde formulieren om de juiste ondersteuning aan te vragen. Dit maakt het veel makkelijker voor de doelgroep om de ondersteuning daadwerkelijk aan te vragen. **(alle elementen hebben in deze tabel hebben invloed op hetzelfde doelgedrag: inkomstenondersteuning aanvragen en ontvangen).**
- Minimaal initiatief van doelgroep nodig:** Hoewel de doelgroep al voor een groot deel ontzorgd wordt, moeten de formulieren nog steeds voor een deel ingevuld worden en teruggestuurd worden. Voor een groep van mensen die hoge financiële stress ervaren kan dit nog steeds lastig zijn omdat geen mentale ruimte hebben om de brieven op te merken of eraan denken de brief ook daadwerkelijk te versturen. Het zou deze groep mogelijk helpen om de formulieren aan te bieden op een moment dat er al contact is, bijvoorbeeld als er al persoonlijk contact met de gemeente is.
- Maatwerk:** De doelgroep ontvangt informatie die precies voor hen van toepassing is. Mensen vinden het over het algemeen makkelijker om aandacht te besteden aan informatie als deze persoonlijk relevant is. Door deze aanpak wordt het makkelijker om aandacht te besteden aan de mogelijkheden voor ondersteuning, en deze daadwerkelijk aan te vragen.
- Communicatie:** De communicatie in de brieven is duidelijk en begrijpelijk. Dit maakt het makkelijker voor de doelgroep om de informatie te begrijpen en te benutten om de ondersteuning aan te vragen.
- Automatisering:** Deels – waar juridisch mogelijk – wordt de ondersteuning zelfs automatisch toegekend. Dit maakt het nog eenvoudiger (geautomatiseerd) om de ondersteuning te krijgen.

Sociale gelegenheid:

- Geen persoonlijk contact:** De interventie is zo opgezet dat communicatie via brieven plaatsvindt. Voor mensen die deze vorm van communicatie ingewikkeld vinden, of voor mensen die weinig vertrouwen hebben in instanties, kan het een drempel zijn dat persoonlijk contact niet direct toegepast wordt.
- Schaamte wordt omzeild:** Eén reden waarom burgers regelingen niet aanvragen, is dat ze daar schaamte over ervaren. Het kan lastig zijn om schaamte weg te nemen. De automatische toekenning omzeild dit effect van schaamte.

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

- Financiële kennis:** De doelgroep leert dat ze recht heeft op ondersteuning, en waarop precies.
- Omgaan met instanties:** De doelgroep leert om met instanties (de gemeente) om te gaan om te krijgen waar men recht op heeft.
- Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** De formulieren zijn vereenvoudigd en deels vooral ingevuld. Dit vergroot de kans dat de doelgroep erin slaagt om de regelingen te versturen. Dit kan wederom het vertrouwen in het eigen kunnen vergroten en ervoor zorgen dat de doelgroep ook in toekomst contact met instanties en het aanvragen van regelingen aandurft.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

- Financiële voordelen:** Het aanvragen van de ondersteuning biedt een direct financieel voordeel wat het aantrekkelijk maakt om de formulieren in te vullen en te versturen.

Automatische motivatie:

1. **Fluency:** het proces van invullen wordt zeer eenvoudig gemaakt. Dat kan ervoor zorgen dat de doelgroep weinig drempels, of te wel 'fluency' ervaart bij het invullen. Dit is een prettig gevoel wat het invullen aantrekkelijk kan maken.

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt daarin dat de burger ontzorgd wordt. In vergelijking met andere interventies valt op dat andere interventies nog verder gaan in het ontzorgen, bijvoorbeeld door een maandelijkse schenking te bieden die niet gelinkt is aan bepaalde eisen. Gezien het ontzorgen van burgers een positief effect lijkt het hebben, stelt zich de vraag of het niet nodig is om deze ontzorging nog verder te trekken.

Algemeen	Doelstelling				
Link: finbuddy.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
Een gratis te gebruiken app waarmee je alle vaste lasten op dezelfde dag (bijvoorbeeld na storten salaris) af kan laten schrijven.	Iedereen	Landelijk	Werving via website, nieuwsbrief en aangesloten vaste lasten leveranciers zoals Essent en Energiedirect. Essent en Energiedirect zijn aangesloten. Vanaf 2024 ook gemeente Tilburg en Arnhem.		FinBuddy zorgt ervoor dat alle vaste lasten bij een consument binnen 1 dag na bijschrijving van het inkomen (zoals salaris) worden betaald. Dit zorgt voor meer structuur, overzicht en verhoogt de kans op een succesvolle incasso.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens- gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

Voor de gebruikers is de app gratis, de vaste lasten leveranciers die meewerken betalen een vergoeding.	Nee	Nee	Dit vraagt een bepaalde mate van digitale vaardigheden	<p>1. Mensen gebruiken de app.</p> <p>2. Gebruikers hebben een duidelijk overzicht van hun inkomsten en uitgaven.</p> <p>3. Gebruikers betalen alle vaste lasten op tijd (en worden niet verrast door incasso's later in de maand).</p> <p>4. Gebruikers ervaren minder financiële stress.</p>	Competentie 2. Geldzaken organiseren
---	-----	-----	--	--	--------------------------------------

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Er worden reviews gehouden onder klanten die zich aanmelden voor FinBuddy. Vanaf 2024 gaan er metingen lopen. Zie cijfers hieronder.</p> <p>I.s.m. gedragswetenschapper Felix Uhl wordt de komende kwartalen onderzocht wat de impact van FinBuddy is op:</p> <ul style="list-style-type: none"> Het makkelijker op tijd kunnen betalen van rekeningen Het makkelijker kunnen sparen Hoeveel onze gebruikers zich zorgen maken over geld(zaken) In hoeverre onze gebruikers het gevoel hebben dat ze 	3 doeltreffend	<p>Momenteel op basis van reviews (geen effectonderzoek)</p> <p>9,4 Gemiddelde waardering op de vraag "Hoe makkelijk vond je het aanvragen van een nieuwe betaaldatum via FinBuddy" (uit 293 reviews van gebruikers)</p> <p>9,5 Gemiddelde waardering op de vraag "Hoe waardeer je het dat je vaste lasten leverancier FinBuddy aanbiedt aan zijn klanten?" (uit 299 reviews van gebruikers)</p>	Ja	Inmiddels zijn over de 2.500 aanmeldingen voor FinBuddy, dit zijn gebruikers die FinBuddy al gebruiken of zich hebben ingeschreven voor de nieuwsbrief met de melding dat ze FinBuddy graag willen gebruiken zodra één van hun vaste lasten leveranciers met ons meedoet.

<p>weinig controle hebben over hun financiën</p> <p>Dit onderzoek is nu digitaal ingericht en de metingen zullen over geheel 2024 (en doorlopend erna) plaatsvinden en wordt gedeeld zodra er voldoende gebruikers hebben deelgenomen.</p>				
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
<p>Gelegenheid</p>		<p>Ja, fysieke gelegenheid</p>		
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid: Finbuddy is een app die gebruikers via hun telefoon kunnen gebruiken. Dat maakt het makkelijk om de app altijd te kunnen openen en gebruiken. Gebruikers zijn niet afhankelijk van openingstijden. (invloed op doelgedrag 1 – app gebruiken; invloed op doelgedrag 2 – overzicht houden; invloed op doelgedrag 4 – minder stress ervaren) 2. Timing: Finbuddy zorgt ervoor dat allee vaste lasten die de gebruiker binnen de maand moet betalen, op één dag, direct na ontvangst van het salaris, afgeschreven worden. Dat zorgt ervoor dat gebruikers direct kunnen inzien hoe hoog hun vaste lasten bij elkaar zijn. Dat de vaste lasten direct afgeschreven worden op het moment dat er inkomen binnenkomt, maakt de kans groot dat gebruikers de vaste lasten kunnen betalen, zodat ze vervolgens minder aandacht moeten besteden aan geplande incasso's en minder financiële stress ervaren. (invloed op doelgedrag 2 – overzicht houden; invloed op doelgedrag 3 – op tijd betalen; invloed op doelgedrag 4 – minder stress ervaren) 3. Automatisering: de vaste lasten worden automatisch afgeschreven. En de afspraken met incasseerders over het verleggen van de betaaltermijn worden door Finbuddy uitgevoerd. De gebruikers hoeven dus zelf alleen de app te installeren en aan te geven bij welke incasseerders ze klant zijn. Dit maakt het zeer makkelijk voor gebruikers om op tijd te betalen. (invloed op doelgedrag 3 – op tijd betalen) 4. Communicatie: De communicatie over en in de app is zeer eenvoudig. Dat maakt het makkelijk voor gebruikers om het overzicht te begrijpen. (invloed op doelgedrag 2 – overzicht houden) 5. Gratis: de app is gratis. Dat maakt gebruik laagdrempelig. (invloed op doelgedrag 1 – app gebruiken) 6. Onvolledig: de service van Finbuddy is op verschillende manieren nog onvolledig: 1) maar een kleine groep bedrijven is op dit moment aangesloten. Daardoor worden niet alle vaste lasten in een keer afgeschreven. 2) ook inkomsten kunnen uit meerdere bronnen bestaan zoals toeslagen en regelingen. Deze worden nu 				

nog niet op één datum samengebracht. 3) gebruikers hebben mogelijk meerdere rekeningen en gedeelde rekeningen met een partner. Risico: door de onvolledigheid wordt het doel niet behaald om mensen een duidelijk overzicht te geven van alle vaste inkomsten en lasten. Uit onderzoek zou moeten blijken of het gedeeltelijke overzicht al bijdraagt aan iets meer overzicht, financiële rust en het op tijd betalen van (een deel van) alle vaste lasten. **(invloed op doelgedrag 2 – overzicht houden; invloed op doelgedrag 3 – op tijd betalen; invloed op doelgedrag 4 – minder stress ervaren)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Overzicht houden:** De app maakt het makkelijker om te zien hoeveel vaste lasten men bij elkaar opgeteld heeft. Dit kan gebruikers helpen om overzicht te houden.
2. **Geen kennis over vaardigheden nodig:** De interventie is zo opgezet dat vaardigheden en kennis juist minder nodig zijn, omdat processen geautomatiseerd uitgevoerd worden.
3. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** De app kan het vertrouwen en de ervaren zelf-effectiviteit van burgers vergroten omdat ze met veel minder acties alsnog ervoor kunnen zorgen betalingen overzichtelijk en op tijd plaatsvinden.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Controle/Grip:** De app vereenvoudigt het om overzicht te houden over vaste lasten. Dat kan het gevoel van controle vergroten wat het wederom aantrekkelijk kan maken om de app te gebruiken. **(invloed op doelgedrag 1 – app gebruiken)**
2. **Vertrouwen/Transparantie:** er wordt uitgelegd waarom de app gratis is, namelijk omdat de incasseerders er belang bij hebben dat mensen hun geldzaken op orde hebben en Finbuddy daar graag voor betalen. Deze transparantie over achterliggende belangen kan vertrouwen vergroten en het aantrekkelijk maken om de app te gebruiken. **(invloed op doelgedrag 1 – app gebruiken)**

Automatische motivatie:

1. **Framing:** de communicatie wordt zo geframed dat mensen die Finbuddy gebruiken heel slim zijn omdat ze rompslomp uitbesteden aan een gratis app. Dat kan het aantrekkelijk maken om de app te gebruiken. **(invloed op doelgedrag 1 – app gebruiken)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt in het ontzorgen van de gebruiker. Helaas lijkt het erop dat dit doel pas gehaald wordt als een groot deel van geldeisers daadwerkelijk deelneemt aan de interventie. Een gedeeltelijke ontzorgen zou namelijk alsnog kunnen zorgen voor financiële onrust over het deel van de vaste lasten die alsnog gedurende de maand afgeschreven zullen worden.

Geregelde Betaling

Algemeen		Doelstelling		
Link:	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
https://www.amsterdam.nl/sociaaldomein/voor-intermediairs-werk-participatie-en/schuldhelpverlening-amsterdam/vroegsignalering/#h266c525f-6335-4610-a89b-e23d8d112ae8				
Kern van de interventie				
<p>Geregelde Betaling is een samenwerkingsproject met de Amsterdamse woningcorporaties, waarbij het voornaamste doel is woningontruimingen om financiële redenen te voorkomen. Huurders met een huurachterstand van twee maanden en een Participatiewetsuitkering worden opgeroepen voor een budgetadviesgesprek met een gespecialiseerde klantbegeleider en een schuldhelpverlener van een buurtteam.</p> <p>De inhouding van de huur op de uitkering wordt, om erger te voorkomen, per direct (voor 9 maanden) doorgevoerd en er wordt een realistische betalingsregeling getroffen met de verhuurder. Tijdens het budgetadviesgesprek wordt gekeken naar de oorzaak van de schulden en krijgt de klant passende hulp.</p>	<p>Amsterdammers met een huurachterstand van minimaal twee maanden en een participatiewet-uitkering.</p> <p>(Amsterdammers met een huurachterstand maar zonder PW-uitkering worden doorgestuurd naar de Vroeg Eropaf teams van de buurtteams)</p>	Amsterdam	<p>Na VERPLICHTE melding door de verhuurder wordt er direct met de Amsterdammer contact opgenomen om verdere betalingsachterstanden te voorkomen. Omdat er al een relatie bestaat tussen de gemeente en de huurder dankzij de participatiewet-uitkering, wordt de huurder goed bereikt. Ook wordt er binnen vijf dagen teruggekoppeld aan de melder. Vervolgens wordt er een directe oplossing geboden en creëert de huurinhouding een realistische betalingsregeling.</p>	Geen huisontruimingen meer in Amsterdam

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>De meeste huurders met beginnende betalingsachterstanden blijken geen andere grote geldproblemen te hebben of de achterstanden kunnen redelijk makkelijk worden geregeld. Na negen maanden wordt er geëvalueerd, met als doel om waar mogelijk de huurhouding weer stop te zetten. In de praktijk blijken de meeste huurders dit helemaal niet te willen: ongeveer 90 procent kiest ervoor dat WPI, de gemeentelijke afdeling Werk, Participatie en Inkomen, de huur blijft inhouden en rechtstreeks aan de verhuurder overmaakt.</p> <p>In 2022 werd de aanpak Geregelde betaling, voorkomen woningontuimingen door het ministerie van VWS uitgelicht als goed voorbeeld in het Nationaal Actieplan Dakloosheid.</p>	Nee	Eerst telefonisch, daarna bij het buurtteam	Nee (behalve de voorwaarde van een participatiewet-uitkering)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Huurders met schulden komen in een vroeg stadium in contact met hulp. 2. Huurders betalen hun huur. 3. Huurders maken op tijd realistische afspraken m.b.t. een betalingsregeling 4. Indien nodig beginnen huurders een schuldhulpverleningstraject of budgetbeheer. 5. Huurders leren financiële kennis en vaardigheden om rond te komen, zoals bijvoorbeeld het opstellen van een budgetplan. 6. Huurders krijgen inkomensreparatie 7. Huurders ervaren minder financiële stress. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Voldoende inkomsten verwerven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen	

<p>Voortgangsrapportage gemeente Amsterdam</p> <p>Links: https://openresearch.amsterdam/ima/ge/2021/3/31/amsterdamse_agenda_armoede_en_schulden_2019_2022_voortgangsrapportage.pdf</p> <p>CBS-analyse van Vroeg Eropaf aanpak Amsterdam: https://www.verwey-jonker.nl/wp-content/uploads/2023/12/319016_Eerder-uit-de-schulden-Vroeg-Eropaf-aanpak-binnen-de-Gemeente-Amsterdam.pdf</p> <p>In Sociale Vraagstukken: https://www.socialevraagstukken.nl/zo-voorkomt-amsterdam-veel-huisuitzettingen/</p>	<p>4. Plausibel (o.b.v. rapportage hiervoor genoemd naar de aanpak Vroeg Eropaf)</p>	<p>In 2022: 1193 meldingen en 32 huisontruimingen (t.o.v. aantal huisontruimingen in 2019 = 78).</p>	<p>Ja (Uit groepsinterview manager + medewerkers geregelde betaling (n=5) blijkt dat andere gemeenten geïnteresseerd zijn in de aanpak maar huiverig voor AVG)</p>	<p>Onderdeel van Vroegsignalering Amsterdam. In 2022 werd 95% van alle huurders met een achterstand én een participatiewetsuitkering bereikt door deze aanpak.</p>
---	--	--	--	--

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. Gelegenheid (systeemfactoren)
2. Vaardigheden (individuele factoren)
3. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid

Ja, fysieke en sociale gelegenheid

Fysieke gelegenheid

1. **Automatisering - Zonder eigen initiatief:** Meldingen bij de afdeling 'Geregelde Betaling voorkomen woningontruimingen' (GB) komen binnen door verhuurders, waaronder corporaties of particuliere verhuurders bij minimaal 2 maanden huurachterstand. Amsterdammers komen daarom zonder hier zelf iets voor te hoeven doen in aanraking met GB. **(invloed op doelgedrag 1 – contact met hulp)**

2. **Automatisering - Meldingssysteem:** Voor het melden van betalingsachterstanden maakt de gemeente Amsterdam gebruik van RIS Matching van Inforing. Deze software kan informatie koppelen, zoals wanneer er meerdere meldingen voor één adres binnenkomen. Meldingen vanuit verhuurders komen als eerste binnen bij de afdeling GB om te checken of de klant een uitkeringsgerechtigde is. Doordat alle meldingen geautomatiseerd op één plek binnenkomen, valt het op tijd op als huurders betalingsachterstanden hebben. De afdeling GB kan dan direct contact opnemen, om ervoor te zorgen dat de huurders op tijd hulp kunnen krijgen. **(invloed op doelgedrag 1 – contact met hulp)**
3. **Automatisering - Doorverwijzing:** In de meeste gevallen komt door contact met de huurder een duurzame betalingsregeling voor de huurachterstand tot stand, waarbij een overdracht aan de deurwaarder wordt voorkomen. Voor één op de vijf huurders wordt uiteindelijk een schuldhulpverleningstraject ingezet. Daarnaast kan er eventueel worden doorverwezen naar budgetbeheer of bewindvoering. De doorverwijzingen kunnen het makkelijk maken voor de huurders de juiste vorm van hulp te vinden. **(invloed op doelgedrag 4 – schuldhulpverlening starten).**
4. **Stressreductie:** Het GB zet in op het verlagen van stress op meerdere manieren: door huurinhouding, het treffen van een duurzame betalingsregeling en het voorkomen van bezoek van een deurwaarder. Het verlagen van stress kan de beschikbare cognitieve capaciteit mogelijk verhogen, waardoor er meer cognitieve capaciteit beschikbaar is voor het maken van een budgetplan en betalingsregeling **(invloed op doelgedrag 2 – huur betalen; invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 7 – stress verlagen).**

Sociale gelegenheid

1. **Persoonlijk contact:** Huurders met huurachterstanden worden uitgenodigd voor een budgetadviesgesprek met een klantmanager en een schuldhulpverlener van het buurtteam. Dit gesprek biedt persoonlijke contact en kan ervoor zorgen dat mensen zich gezien voelen. Dat kan het vervolgens laagdrempeliger maken om open te zijn over vragen en problemen, en om hulp te vragen om een betalingsregelingen te treffen **(invloed op doelgedrag 1 – contact met hulp; invloed op doelgedrag 2 – huur betalen; invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 7 – stress verlagen).**
2. **Schaamte wordt omzeild:** voor mensen die zich schamen voor financiële zorgen, kan het lastig zijn om hulp te vragen. In deze interventie is dit niet nodig omdat de hulp als het ware naar de doelgroep toekomt op basis van (vroeg)signalering. **(invloed op doelgedrag 1 – contact met hulp)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden

1. **Financiële kennis en vaardigheden:** Door het in kaart brengen van de inkomsten, uitgaven en schulden en het opstellen van een budgetplan hebben huurders de mogelijkheid om financiële kennis en vaardigheden aan te leren. Dit kan hen helpen om realistische betalingsregelingen af te spreken of om de noodzaak van een schuldhulptraject te begrijpen en te accepteren. **(invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 4 – schuldhulptraject starten invloed op doelgedrag 5 – financiële kennis en vaardigheden).**
2. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Het GB zet ook in op het vergroten van het gevoel van zelf-effectiviteit. Dat doet het GB bijvoorbeeld door samen met de huurder in kaart brengen van inkomsten, uitgaven en schulden en het opstellen van een budgetplan. Dit kan de huurders het gevoel geven dat ze zelf voor overzicht kunnen zorgen en dat ze (weer) grip hebben op hun situatie. Dit kan hen wederom helpen om financiële problemen daadkrachtig aan te pakken, bijvoorbeeld door betalingsregelingen te treffen. **Risico:** de ervaren zelf-effectiviteit wordt alleen vergroot als de huurders ook daadwerkelijk zelf meewerken aan het maken van het overzicht. Wanneer medewerken van GB te veel overnemen, kan dit de ervaren zelf-effectiviteit verlagen. **(invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 5 – financiële kennis en vaardigheden; invloed op doelgedrag 7 – stress verlagen)**

Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
Reflectieve motivatie	
<p>1. Financiële voordelen: Vast onderdeel van deze aanpak is een inhouding van de lopende huur op de uitkering die, met toestemming van de huurder, rechtstreeks wordt overgemaakt aan verhuurder. Zo loopt de huurachterstand niet verder op en wordt in een aantal gevallen bovendien dakloosheid voorkomen. Na negen maanden wordt de ingreep van de GB geëvalueerd, met als doel om waar mogelijk de huurinhouding weer stop te zetten. In de praktijk blijken de meeste huurders dit helemaal niet te willen: ongeveer 90 procent kiest ervoor dat de gemeentelijke afdeling Werk, Participatie en Inkomen de huur maandelijks blijft inhouden en rechtstreeks aan de verhuurder overmaakt. Deze bewuste keuze draagt mogelijk bij aan de financiële stabiliteit van de huurders. Daarnaast organiseert de afdeling GB een duurzame betalingsregeling vanuit de PW-uitwerking en biedt hulp bij het opstellen van een budgetplan. Dit kan bewoners motiveren om actief deel te nemen aan het programma en financiële informatie goed op te nemen en te onthouden. (invloed op doelgedrag 2 – oplopende schulden voorkomen)</p> <p>2. Aandacht voor verschillende leefgebieden: de afdeling GB kijkt niet alleen naar de financiële situatie maar naar verschillende aspecten van de persoonlijke situatie van huurders met betalingsproblemen. Dat kan ervoor zorgen dat de huurders de hulp als realistisch en helpend ervaren en de hulp eerder aannemen. Wanneer er naar de complexiteit van problemen gekeken wordt, kan er immers een oplossing gezocht worden die aan de verschillende aspecten van een lastige situatie voldoet. (invloed op doelgedrag 1 – contact met hulp; invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 4 – schuldhulpverlening starten).</p>	
Automatische motivatie	
<p>1. Persoonlijke relevantie: tijdens het budgetadviesgesprek wordt er een persoonlijk relevant overzicht gemaakt. Persoonlijke relevante helpt mensen om hun aandacht te focussen. Dit kan het makkelijker maken om te leren welke inkomsten en uitgaven iemand heeft. Daarnaast vergroot een persoonlijk relevant overzicht het gevoel van controle over de financiële situatie, wat de motivatie kan versterken om actie te ondernemen. (invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 7 – stress verlagen)</p> <p>2. Ervaren autonomie: huurders met huurachterstanden worden uitgenodigd voor een budgetadviesgesprek met een klantmanager en een schuldhulpverlener van het buurtteam. Indien de huurder hulp accepteert wordt een afspraak ingepland en een plan van aanpak opgesteld. Indien de huurder geen hulp accepteert wordt deze gewezen op contactmogelijkheden met het buurtteam voor als men op een later moment toch hulp wil. De huurder houdt hierbij zelf de regie over het wel of niet ontvangen van hulp, wat het gevoel van controle over de situatie en – daardoor – motivatie zou kunnen bevorderen. Risico: Mensen die vanwege geldzorgen onder langdurige stress leven, steken soms uit overlevingsdrang hun kop in het zand¹⁹. Daarnaast vinden mensen het vaak moeilijk om hulp te vragen om verscheidene redenen. Bijvoorbeeld omdat men niet afhankelijk wil zijn van andere mensen of de eigen regie wil houden²⁰. (invloed op doelgedrag 1 – contact met hulp; invloed op doelgedrag 3 – realistische betalingsregelingen; invloed op doelgedrag 7 – stress verlagen)</p>	
Overkoepelend:	

¹⁹ Van Dijk, W. W., van der Werf, M. M., & van Dillen, L. F. (2022). The psychological inventory of financial scarcity (PIFS): A psychometric evaluation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 101, 101939.

²⁰ Dupuis, D. R., & Newby-Clark, I. R. (2016). Economic threat undermines the satisfaction of psychological needs for competence and autonomy. *Journal of applied social psychology*, 46(2), 94-104.

Het kan lastig zijn om zelf te herkennen dat men hulp nodig heeft. De kracht van deze interventie ligt daarin dat huurders gewaarschuwd maar ook direct verder geholpen worden. Deze combinatie van waarschuwen en helpen kan zeer effectief zijn omdat het zorgt voor urgentie maar ook handelingsperspectief. Zonder de persoonlijke hulp zou het kunnen gebeuren dat mensen als het ware bevroren omdat ze het probleem weliswaar herkennen, maar zelf niet weten wat ze kunnen doen voor een oplossing.

Huishoudboekje

Algemeen	Doelstelling			
Link: https://zorgprofessionals.utrecht.nl/rondkomen-en-schuldenvrij/uitleg-over-het-huishoudboekje/ https://pki.utrecht.nl/Loket/product/19a2fc552f3cb4e3063ce91b57e11adc	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Het Huishoudboekje is een product waarmee de gemeente inkomsten en vaste lasten van deelnemers regelt.</p> <p>Met het Huishoudboekje krijgt een deelnemer meer overzicht over zijn eigen geld. Inkomsten (loon, uitkering, toeslagen) komen binnen op de rekening van de gemeente. Zij betalen daaruit iedere maand tijdig de belangrijkste vaste lasten, zoals huur, energie (gas/stroom), water, stadsverwarming en de zorgverzekering</p> <p>Via de website van het Huishoudboekje kan de</p>	<p>Iedere inwoner die (tijdelijk) ondersteuning nodig heeft bij het beheer van financiën. niet voor mensen met (beginnende) schulden.</p> <p>Het Huishoudboekje is ook voor statushouders die in Utrecht gaan wonen. Dit is in ieder geval voor hun eerste 6 maanden in Utrecht, om hen financieel te ontzorgen.</p>	<p>Utrecht en Rotterdam</p>	<p>Aanmelden gaat via de website of telefonisch.</p> <p>Ze werken samen met onder andere Toeslagen van de Belastingdienst, SVB, UWV, buurtteams, Mitros, Zilveren Kruis, Eneco en VGZ.</p>	<p>Het betalen van de belangrijkste vaste lasten uit inkomen deelnemer.</p> <p>Deelnemers (tijdelijk) financieel ontzorgen.</p> <p>Voorkomen verergering financiële problemen/ zorgen.</p> <p>Wegnemen geldstress.</p>

deelnemer deze betalingen en het bedrag zelf bekijken. De deelnemer krijgt het bedrag dat overblijft op de eigen rekening.					
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
	Nee	Online	Geen schulden, geen bewindvoerder	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mensen die ondersteuning nodig hebben met financiën vragen de hulp van het huishoudboekje aan. 2. Deelnemers betalen hun belangrijkste vaste lasten op tijd. 3. Deelnemers ervaren minder financiële stress. 	<p>Competentie 1: Voldoende inkomsten verwerven om van te leven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p> <p>Competentie 2: De geldzaken organiseren 2.2.de administratie op orde te brengen en te houden; 2.3. inkomsten en uitgaven in kaart te brengen en te monitoren.</p>
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect		Schaalbaar	Bereik in aantallen
Ja, twee voorbereidende gesprekken en deskresearch en 52 diepte-interviews (23 in Rotterdam en 29 in Utrecht) met deelnemers, ex-deelnemers, 'weigeraars' (burgers die hebben besloten af te zien van deelname aan het instrument), uitvoerend medewerkers en begeleiders.	3 doeltreffend	Uit het onderzoek blijkt dat het Huishoudboekje in de gemeente Utrecht doeltreffend is voor een brede doelgroep. De grootste gemene deler is dat de deelnemers stress ondervinden gericht op het betalen van hun vaste lasten, veelal omdat zij een uitkering plus deeltijd baan hebben. De deelnemers zijn zeer tevreden over de communicatie met en de		Ja	<p>In 2021 180 deelnemers in Utrecht</p> <p>In 2021 5 deelnemers in Rotterdam</p>

<p>zie hier: https://www.mediad-groep.nl/wp-content/uploads/2022/02/GemeenteRdam_m21029_huishoudboekje_rapport.pdf</p>		<p>dienstverlening van (de frontoffice van) de gemeente. De medewerkers zijn behulpzaam, snel en correct met hun antwoorden en nemen echt de tijd voor de individuele deelnemers.</p> <p>Voor veel van de geïnterviewde deelnemers zijn de medewerkers een soort budgetcoaches geworden. Sinds hun deelname aan het Huishoudboekje ervaren de geïnterviewde deelnemers meer rust over hun financiële situatie. Het ontzorgen van de deelnemers heeft positieve effecten op andere levensdomeinen, zoals het welbevinden en de gezondheid van de deelnemers. Volgens geïnterviewde deelnemers, begeleiders en uitvoerders moeten deelnemers deel kunnen nemen totdat zij zelf vinden dat ze het niet meer nodig hebben. Het is volgens hen denkbaar dat sommige deelnemers nooit uitstromen.</p>		
---	--	---	--	--

<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 	
<p>Gelegenheid</p>	<p>Ja, fysieke en sociale gelegenheid</p>
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid – bereikbaarheid: deelnemers gaven aan dat de hulpverleners van Huishoudboekje telefonisch goed bereikbaar waren en snel antwoorden. Contact opnemen kan flexibel en zo vaak als de deelnemers dat willen. Dat maakt het makkelijker voor deelnemers om zich aan te melden. (invloed op doelgedrag 1 – aanmelden) 2. Gratis: de deelnemers kunnen de interventie kosteloos volgen. Dat maakt de interventie aantrekkelijker en de kans groter dat zich meer mensen opgeven. (invloed op doelgedrag 1 – aanmelden) 	

3. **Automatisering:** Vaste lasten worden automatisch door het Huishoudboekje betaald. Het resterende bedrag ontvangen deelnemers als leefgeld op hun eigen rekening. Dit zorgt ervoor dat 1) het heel makkelijk (geautomatiseerd) wordt om vaste lasten op tijd te betalen, 2) dat deelnemers minder stress ervaren over (dit geven deelnemers aan in de evaluatie) en 3) dat deelnemers gewend raken aan het bedrag van het leefgeld. Dit kan er mogelijk voor zorgen dat ze ook in toekomst geld volgens de gewende budgetruimte uitgeven. **Risico:** niet alle vaste lasten worden via de automatische processen geregeld. Er kunnen kleinere lasten overblijven die deelnemers nog wel zelf moeten betalen. Dit kan deelnemers positief beïnvloeden in de zin dat het voor hen behapbaar wordt om maar een klein deel van de vaste lasten zelf te regelen. Maar het kan er ook voor zorgen dat deelnemers de kleinere vaste lasten over het hoofd zien, en daardoor financiële stress krijgen op het moment dat ze deze vaste lasten toch moeten betalen. **(invloed op doelgedrag 2 – vaste lasten betalen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**
4. **Ingewikkelde aanmeldprocedure:** De aanmeldprocedure wordt door deelnemers als ingewikkeld ervaren omdat er veel administratieve taken bij komen kijken. Dit vormt een drempel voor deelname. **(invloed op doelgedrag 1 – aanmelden)**
5. **Passieve rol deelnemers:** Deelnemers kunnen hun huishoudboekje ten allen tijden inzien. Dat kan hen helpen om beter inzicht in hun vaste lasten te kunnen krijgen. Maar omdat deelnemers niet zelf betrokken zijn bij het opstellen van het overzicht, krijgen zij alleen een passieve rol en kunnen zij niet actief leren hoe ze overzicht houden over hun financiële situatie. Dat bergt het risico dat ze na afloop van de interventie weer problemen krijgen met het betalen van vaste lasten, en dat financiële stress weer oploopt. **(invloed op doelgedrag 2 vaste lasten betalen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**

Sociale gelegenheid:

1. **Verschillende contactmogelijkheden:** Hulpvragers kunnen op verschillende manieren contact krijgen met het Huishoudboekje. Er kan bijvoorbeeld telefonisch advies worden gegeven of er kan iemand thuis langskomen om persoonlijk mee te kijken. Op die manier kunnen deelnemers de mate aan persoonlijk contact krijgen, die zij nodig hebben om het aanbod daadwerkelijk te begrijpen en te kunnen gebruiken.
2. **Impulscontrole:** Huishoudboekje kan deelnemers die te veel geld voor zichzelf of anderen uitgeven erbij helpen hun impulsen te controleren. Omdat een groot deel van hun geld door de gemeente wordt beheerd en deelnemers voor een voorschot telefonisch contact zouden moeten opnemen, kan contact opnemen met de frontoffice als een drempel werken voor impulsieve geldbesteding. **(invloed op doelgedrag 2 – vaste lasten betalen)**
3. **Geen vast aanspreekpunt:** Deelnemers hebben geen vast aanspreekpunt, waardoor het contact met de hulpverlener minder persoonlijk is. Dit kan een drempel vormen voor mensen die het spannend of ingewikkeld vinden om het Huishoudboekje te gebruiken. **(invloed op doelgedrag 2 – vaste lasten betalen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Passend uitgavepatroon:** deelnemers kunnen gewend raken aan de bestedingsruimte van het vaste bedrag dat ze maandelijks ontvangen als leefgeld. Dat kan ervoor zorgen dat ze blijvend gewend raken om zich te houden aan deze bestedingsruimte, en dus blijvend in staat zijn om hun vaste lasten te betalen²¹. **(invloed op doelgedrag 2 – vaste lasten betalen).**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

²¹ Webb, T. L., Sheeran, P., & Luszczynska, A. (2009). Planning to break unwanted habits: Habit strength moderates implementation intention effects on behaviour change. *British Journal of Social Psychology*, 48(3), 507-523

Reflectieve motivatie:

1. **Financiële voordelen:** Het Huishoudboekje belooft dat deelnemers schulden kunnen voorkomen. Dat maakt het aantrekkelijk voor deelnemers om zich aan te melden. Ook gaven sommige deelnemers in de evaluatie aan dat ze nu dankzij de interventie geld aan het einde van de maand overhouden. Als deelnemers voelbaar financiële voordelen ervaren kan dat hun geldstress en financiële zorgen verlagen. **(invloed op doelgedrag 1 – aanmelden; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**

Automatische motivatie:

1. **Persoonlijke benadering:** Er bestaat de mogelijkheid dat hulpverleners persoonlijk bij de deelnemers langs komen om hun documenten door te nemen. Persoonlijke aandacht kan ertoe leiden dat deelnemers meer vertrouwen in de gemeente ervaren, en dat ze eerder bereid zijn om deel te nemen. **(invloed op doelgedrag 1 – aanmelden)**
2. **Ervaren autonomie en controle:** De inkomsten van de deelnemers komen op de rekening van de gemeente terecht. Nadat de gemeente sommige vaste lasten voor de deelnemers heeft betaald wordt het overige geld naar de deelnemer teruggestort. Echter kunnen deelnemer op elk moment hun financiën inzien. De duidelijkheid van het proces kan aantrekkelijk zijn voor deelnemers omdat het een gevoel van controle geeft: ze kunnen precies zien hoe hun laten betaald worden en weten zeker welk bedrag ze zelf nog kunnen uitgeven. **Risico:** Deelnemers kunnen een verlies van autonomie ervaren omdat ze hun inkomsten uit handen moeten geven. Omdat mensen de fundamentele behoefte hebben om zich autonoom te voelen, kan de ingreep in hun autonomie ervoor zorgen dat ze minder bereid zijn om zich aan te melden, of daarvoor dat ze stress ervaren van de interventie. **(invloed op doelgedrag 1 – aanmelden; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt in de automatisering van het proces. Dit maakt het voor deelnemers zeer makkelijk om financiële problemen te voorkomen, en kan een gevoel van controle en rust geven.

TIPS:

- hoewel het makkelijk is om in contact te komen, is de aanmeldingsprocedure nog een drempel. Gezien de interventie bedoeld is voor een doelgroep die baat heeft bij makkelijke processen, kan dit een groot deel van de doelgroep van deelname weerhouden.
- De automatisering van het proces kan zowel positief ervaren worden (gemak) als negatief (ingreep op autonomie). Het is daarom belangrijk om aandacht te besteden aan de framing en aan mogelijkheid om het gevoel van autonomie zo veel mogelijk te behouden/versterken.
- Vraag: wordt er in de interventie genoeg rekening gehouden met wat deelnemers overhouden als leefgeld? De interventie mag niet afleiden van het gegeven dat sommige deelnemers mogelijk erg weinig of te weinig overhouden om goed te kunnen leven. In dat geval zou aanvullende hulp nodig kunnen zijn om de inkomsten te vergroten of vaste lasten te verlagen.

Minimaatwerkbudget

Algemeen	Doelstelling			
Link:	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Wijk- of buurtteams hebben het zogenaamde minimaatwerkbudget. Voor kleine bedragen (in de meeste gemeenten tot 500 euro) kunnen teamleden zelf beslissen of ze het inzetten voor een client. Als drie teamleden in de daarvoor gevormde Whatsapp-groepjes toestemming geven, kan het minimaatwerkbudget worden uitgegeven. Het gaat om hulp in natura: het geld gaat direct naar de leverancier van de genoemde dienst of goederen.</p>	<p>Cliënten van sociaal werkers van wijkteams.</p>	<p>Amsterdam, Hengelo, Leiden en Utrecht</p>	<p>Doelgroep staat al in contact met sociaal werker.</p>	<p>Het minimaatwerkbudget is bedoeld om kleine problemen klein te houden. Met minimale richtlijnen wordt een beroep gedaan op inschatting sociaal werker.</p>

Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>Het mini-maatwerkbudget geeft hulpverleners de kans om de menselijke maat toe te passen richting hun cliënten. Het budget mag alleen ingezet worden als drie andere collega's ook akkoord zijn. Dat versterkt de onderlinge samenwerking. Doordat de casus anoniem wordt ingebracht in een appgroep, leren hulpverleners elkaar op allerlei manieren in het vinden van oplossingen.</p> <p>De hulpverleners zijn erg enthousiast omdat zij direct mandaat ervaren. Door het gebruik van de appgroep leren zij elkaar over alle voorzieningen die er zowel landelijk als binnen de gemeente zijn. Ook worden er veel tips over fondsen en andere alternatieve oplossingen gedeeld. Dit zorgt ervoor dat voor circa 30% van de aanvragen zonder financiële bijdrage worden opgelost.</p>	Nee	n.v.t.	Nee	Cliënten van sociaal werkers van wijkteams vangen een financiële tegenslag of behoefte snel op, waardoor grotere (financiële) problemen worden voorkomen (bijv. een koelkast kunnen kopen om medicijnen te bewaren) en/of grotere financiële weerbaarheid bereikt wordt (in staat zijn om naar werk te reizen).	1.Voldoende inkomsten verwerven om van te leven - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.
Impact					
Effectmeting	Effect(ladder)	Effect		Schaalbaar	Bereik in aantallen
Geen formele effectmeting. Wel beschikbaar:	1 voorwaardelijk	Nog geen effectmeting beschikbaar		Ja	In Amsterdam:

https://www.socialevraagstukken.nl/maatwerkbudget-wat-je-van-kleine-giften-leren-kan/ In Amsterdam wordt het minimaatwerkbudget uitgevoerd met het Fonds Bijzondere Noden: https://fbna.nl/wp-content/uploads/2022/04/Jaarverslag_2021_FBNA_def.pdf			87 teams hebben het budget in 2021 387 keer ingezet en er is rond de € 70.000 uitgegeven.
Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model) <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 			
Gelegenheid		Ja, fysieke en sociale gelegenheid	
Fysieke gelegenheid: <ol style="list-style-type: none"> 1. Timing: ‘Mini Maatwerkbudget’ wordt ingezet als de problemen van de deelnemers nog klein zijn. Mogelijk kan zo voorkomen worden dat de kleine problemen verder groeien en daadwerkelijke tot financiële en medische consequenties leiden, zoals verlies van een baan of verergering van een ziekte. (alle elementen hebben invloed op hetzelfde doelgedrag: financiële problemen opvangen om grotere problemen te voorkomen of grotere doelen te behalen) 2. Automatisering: Het initiatief voor het gebruik van het budget ligt volledig bij de sociale werkers en voor hen is het qua proces zeer eenvoudig om het bedrag beschikbaar te maken (ze moeten dit alleen per whatsapp met collega’s afstemmen). Dit zorgt ervoor dat het voor de cliënten zeer eenvoudig is om het bedrag te ontvangen. 3. Stressreductie: de deelnemers worden in een voor hen vermoedelijk zeer stressvolle situatie geholpen. ‘Mini Maatwerkbudget’ kan daardoor de stress van deelnemers direct reduceren en hen meer zekerheid voor de toekomst bieden. Sociale gelegenheid: <ol style="list-style-type: none"> 1. Persoonlijke beoordeling: omdat het project ‘Mini Maatwerkbudget’ zonder vaste richtlijnen werkt, zijn de sociale werkers zelf ervoor verantwoordelijk te besluiten of iemand hulp ontvangt. Omdat zij al persoonlijk contact hebben met de cliënt, kunnen ze goed inschatten waar diegene behoefte aan heeft. 			
Vaardigheden		Nee	
De interventie is er niet op gericht cliënten zelf nieuwe vaardigheden aan te leren.			

Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
<p>Reflectieve motivatie:</p> <ol style="list-style-type: none"> Financiële voordelen: Het investeren van een relatief klein bedrag kan blijvende financiële voordelen voor de deelnemers hebben, bijvoorbeeld als ze daardoor in staat zijn hun baan te behouden. Dat kan de motivatie van een cliënt vergroten om aan de interventie deel te nemen. Doelen: omdat het budget een specifiek doel dient, zoals het aanschaffen van een koelkast, zien cliënten direct het voordeel van de interventie. Dat maakt het zeer aantrekkelijk om gebruik te maken van het budget. <p>Automatische motivatie:</p> <ol style="list-style-type: none"> Persoonlijke benadering: de sociale werkers kijken persoonlijk naar het probleem van de cliënt en beslissen of hij of zij een budget ontvangt. Dit kan ervoor zorgen dat deelnemers zich gezien en gewaardeerd voelen en vervolgens gemotiveerd zijn om goed gebruik te maken van de mogelijkheden die het budget scheidt. Geen wederkerigheid: Dat cliënten het bedrag vrij makkelijk kunnen ontvangen zonder een tegenprestatie te moeten leveren, kan ervoor zorgen dat ze het gevoel hebben bij de sociale werker in het krijt te staan, een onprettig gevoel dat mensen graag voorkomen. Dit zou ertoe kunnen leiden dat cliënten stress ervaren wanneer ze het budget aannemen. Financiële stress wordt dan verlaagd, maar de persoonlijke/sociale stress zou kunnen toenemen. Deze ervaring maakt hen mogelijk (financieel) minder zelfredzaam op de lange termijn. 	

Overkoepelend: De snelheid, het gemak en het maatwerk van de budgetten lijken de kracht van deze interventie te zijn. In vergelijking met andere interventies is deze interventie minder één totaalpakket om mensen financieel redzaam te maken, maar eerder één zeer belangrijke bouwsteen aan het fundament van financiële redzaamheid.

TIPS: Mensen vinden het niet prettig om bij iemand anders in het krijt te staan. Een eenvoudige of symbolische tegenprestatie zou het nog makkelijker kunnen maken om het budget met een positief gevoel aan te kunnen nemen. (voordat die ingevoerd wordt zou het echter goed zijn om bij de doelgroep te kijken of dit daadwerkelijk goed voor hen werkt).

Vaste Lasten Pakket

Algemeen	Doelstelling				
Link: vastelastenpakket.nl	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep		Gesteld doel
Kern van de interventie					
<p>Het Vaste Lasten Pakket helpt mensen met beginnende betalingsproblemen om hun financiën weer op orde te brengen. Deelnemers houden zelf regie over de financiën, maar krijgen ondersteuning van een financieel hulpverlener die (bijvoorbeeld voor 6 maanden) op afstand, telefonisch of via videobellen, meedenkt met het scheppen van overzicht, aanvragen van de juiste toeslagen en het treffen van betalingsregelingen. De focus ligt op het op tijd en goed betalen van de vaste lasten, omdat dit de basis vormt van een financieel stabiele situatie en een opstapeling van incassokosten voorkomt.</p>	<p>Mensen met beginnende financiële problemen die nog zonder tussenkomst van een schuldhulpverlener opgelost kunnen worden.</p>	<p>Landelijk</p>	<p>Mensen kunnen alleen worden doorverwezen naar het Vaste Lasten Pakket verwezen via vaste lasten partners (bijvoorbeeld de zorgverzekeraar, energieleveranciers of woningcorporatie)</p> <p>Vaste Lasten Pakket doet dat op dit moment vooral voor Zilveren Kruis en Univé. Binnenkort gaat Vaste Lasten Pakket een langjarige samenwerking aan met Zilveren Kruis</p>		<p>Het Vaste Lasten Pakket helpt mensen om weer met vertrouwen hun eigen financiën te regelen en niet terug te vallen in een schuldsituatie door begeleiding op afstand bij het scheppen van overzicht, het aanvragen van de juiste toeslagen en het treffen van betalingsregelingen.</p> <p>Voor vaste lastenpartners: stimuleren van duurzaam betaalgedrag klanten</p> <p>Voor gemeenten: nazorg aan cliënten die weer regie moeten voeren over eigen financiën</p>
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

	Nee	Begeleiding op afstand	Omdat Stichting Vaste Lasten Pakket op afstand begeleidt is het belangrijk dat deelnemers kunnen werken met DigiD en internetbankieren en dat ze de Nederlandse of Engelse taal op B1-niveau machtig zijn.	<p>1. Mensen met beginnende financiële problemen nemen deel aan het Vaste Lasten Pakket</p> <p>2. Deelnemers van Vaste Lasten Pakket leren maandelijks rond te komen en hun vaste lasten te betalen</p> <p>3. Deelnemers van Vaste Lasten Pakket ervaren minder financiële stress</p>	<p>1: Voldoende inkomsten verwerven om van te leven: - toeslagen, tegemoetkomingen en andere subsidies (landelijk en gemeentelijk) aan te vragen en aan te passen indien nodig; - gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p> <p>2: De geldzaken organiseren</p>
--	-----	------------------------	--	---	---

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Evaluatie Vaste Lasten Pakket door de Hogeschool Utrecht en de Hogeschool van Amsterdam: https://www.vastelastenpakket.nl/file/s/Rapport-Evaluatie-Vaste-Lasten-Pakket-111909906514.pdf</p> <p>n=20 interviews + enquête bij deelnemers op de wachtlijst (in kaart brengen financiële situatie)</p>	3 doeltreffend	<p>De meerwaarde van het Vaste Lasten Pakket is volgens deelnemers de hulp en ondersteuning, en het (weer) overzicht hebben over hun financiën. Deelnemers omschrijven het contact met de medewerkers van het Vaste Lasten Pakket als vriendelijk, warm en behulpzaam. De persoonlijke aandacht en het contact met de contactpersoon worden zeer gewaardeerd. Ten slotte benoemen deelnemers dat deelname aan het Vaste Lasten Pakket hen motiveert om hun geldzaken beter te regelen. Meedoen wordt gezien als een stok achter de deur om de financiële situatie (weer) op orde te krijgen.</p> <p>De deelnemers zijn ook gevraagd naar de beleving van hun financiële situatie. Over</p>	<p>Ja</p> <p>Vaste Lasten Pakket is nu met 2 Impact Investeerders in gesprek over funding. Dit kan ertoe leiden dat Vaste Lasten Pakket rond de zomer fors opgeschaald zal worden.</p>	<p>Vaste Lasten Pakket heeft nu meer dan 1000 mensen geholpen. Daarvan zijn zo'n 600 mensen deelnemer geworden van het Vaste Lasten Pakket. Deze groep heeft gemiddeld € 7.000 aan schulden.</p>

		<p>het algemeen vinden deelnemers dat het financieel goed met ze gaat. Ze betalen hun rekeningen op tijd, ervaren controle over hun geldzaken en zijn van mening dat ze hun geldzaken goed kunnen regelen. Wel geven meerdere deelnemers aan dat zij vaak te weinig geld hebben of geldzorgen ervaren. Positief is dat sommige deelnemers zich minder zorgen maken of piekeren sinds hun deelname aan het Vaste Lasten Pakket. De geldzorgen zijn echter in minder mate nog wel aanwezig.</p>		
--	--	---	--	--

<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
--	--	--	--	--

Gelegenheid		Ja, fysieke en sociale gelegenheid		
--------------------	--	------------------------------------	--	--

<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toegankelijkheid - Bereikbaarheid: Deelnemers kunnen zich bij vragen aan een service desk richten. Deze is echter alleen tot 15 uur bereikbaar. Voor werkenden kan het daarom lastig zijn om in contact te komen. (invloed op doelgedrag 1 – deelname Vaste Lasten Pakket) 2. Toegankelijkheid – Kanaal: Deelnemers kunnen videobellen of telefonisch contact met hun contactpersoon of met de algemene servicedesk opnemen. Een voordeel hiervan is dat de deelname vanaf huis mogelijk is, waardoor de interventie mogelijk laagdrempeliger wordt voor mensen die bijvoorbeeld een fysieke deelname als onprettig ervaren niet mobiel zijn. Risico: contact op afstand kan ertoe leiden dat de kwaliteit van de hulp afneemt, omdat persoonlijk contact niet mogelijk is. (invloed op doelgedrag 1 – deelname Vaste Lasten Pakket) 3. Gratis: De deelname aan de interventie is kosteloos. Dat maakt het aanbod aantrekkelijker en de kans groter, dat mensen deelnemen. (invloed op doelgedrag 1 – deelname Vaste Lasten Pakket) 4. Doorverwijzing: Een deelname aan het ‘Vaste Lasten Pakket’ is alleen mogelijk als deelnemers worden doorverwezen via de vaste lasten leveranciers (schuldeiser) of de gemeente waar de deelnemer wonend is. Dat heeft als voordeel dat het bereik waarschijnlijk vooral de doelgroep bereikt, bijvoorbeeld niet mensen die al ernstige financiële problemen hebben. Daarnaast wordt het zeer eenvoudig voor de doelgroep om in contact te komen met Vaste Lasten Pakket, ze worden immers direct op de mogelijkheid gewezen en kunnen dan aangeven of ze interesse hebben in de interventie. (invloed op doelgedrag 1 – deelname Vaste Lasten Pakket) 				
--	--	--	--	--

5. **Structuur:** De interventie heeft een duidelijke planning, beginnend met de doorverwijzing en eindigend met de uitstroom. Daardoor weten deelnemers wat zij van de interventie kunnen verwachten en wat het einddoel is. Structuur kan mogelijk tot meer grip en een positiever gevoel voor de deelnemers leiden. Dat maakt de kans groter dat ze aan de interventie deel willen nemen en dat ze de nieuwe informatie kunnen plaatsen en begrijpen, en uiteindelijk kunnen benutten om financieel redzaam te worden. **(invloed op doelgedrag 1 – deelname Vaste Lasten Pakket; invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**
6. **Overzicht:** Een van de eerste stappen in de interventie is het scheppen van overzicht. kan tot een reductie in geldzorgen leiden. In een evaluatie van 'Vaste Lasten Pakket' gaven mensen aan meer rust over hun geldzaken te ervaren. **(invloed op doelgedrag 3 – minder stress ervaren)**

Sociale gelegenheid:

1. **Sociaal contact:** Een vaste contactpersoon helpt de deelnemers met het organiseren van hun financiën. Daardoor ervaren deelnemers ondersteuning. In een evaluatie van 'Vaste Lasten Pakket' noemen deelnemers dat de contactpersoon warm, vriendelijk en behulpzaam was. Als deelnemers zich gehoord voelen kan dat de kans vergroten dat ze de interventie blijven volgen en actief aan de slag gaan met het leren van nieuwe financiële kennis en vaardigheden. **Risico:** Het contact is alleen online mogelijk. Dat kan het contact afstandelijker maken en het effecten van het sociaal contact beperken. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**
2. **Machtsverhouding:** Veelal zijn schuldeisers degenen die de doorverwijzing initiëren. Mensen met financiële problemen kunnen zich vrij machteloos voelen tegenover hun schuldeiser. Dat zou ervoor kunnen zorgen dat ze zich gedwongen voelen om deel te nemen, en eventueel zelfs vaste lasten betalen ten koste van hun mogelijkheid om maandelijks goed te kunnen leven, mocht het zo zijn dat ze een zeer laag inkomen hebben. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Financiële kennis en vaardigheden:** Deelnemers krijgen informatie en tips om hun financiële zaken te regelen en te leren begrijpen, Dat maak het waarschijnlijker dat deelnemer in de toekomst financieel zelfredzaam zijn. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**
2. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Deelnemers leren de kennis en vaardigheden zo veel mogelijk zelf aan. Het contactpersoon van Vaste Lasten Pakket heeft de functie van een buddy of 'stok achter de deur' om daadwerkelijk aan de slag te gaan met de informatie en tips. Op die manier kunnen deelnemers leren dat ze hun geldzaken echt zelf kunnen regelen. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Planning:** deelnemer maken samen met hun contactpersoon een plan om hun financiële stabiliteit terug te winnen. Een maandelijks gesprek met hun contactpersoon dient de deelnemer als stok achter de deur voor het betalen van de vaste lasten, waardoor hun motivatie om hun financiën doorgaans op orde te hebben kan toenemen. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**

Automatische motivatie:

1. **Ervaren autonomie:** deelnemers houden zelf de regie over hun eigen financiën, wat een gevoel van controle kan geven. De contactpersoon ondersteunt de deelnemer bij het op tijd betalen van de vaste lasten. Eigen regie te mogen houden kan het voor de deelnemers aantrekkelijker en aangener maken de interventie te volgen. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**
2. **Persoonlijke benadering:** deelnemers gaven in een evaluatie aan dat hun contactpersoon oprechte interesse in hun situatie heeft getoond en hun op een persoonlijke manier heeft geholpen. Een persoonlijke benadering kan de kans vergroten dat deelnemers zich gehoord voelen en aan de interventie deel blijven nemen. **(invloed op doelgedrag 2 – leren rondkomen en vaste lasten betalen)**

Overkoepelend:

De kracht van het Vaste Lastenpakket ligt in de combinatie van een aantal elementen. Dit is met name een snelle doorverwijzing, een duidelijk verwachtingsmanagement en een leeromgeving waarbij de deelnemers leren dat ze zelf in staat zijn hun financiën te regelen, maar wel steun voelen. In het kort zou men kunnen zeggen dat er snel doorgepakt wordt en deelnemers direct krijgen waar ze het meest behoefte aan hebben: duidelijkheid, zelfvertrouwen en steun.

TIPS:

- het is niet duidelijk of er ook ingegaan wordt op de vraag of mensen na het betalen van alle vaste lasten nog genoeg geld overhouden om te kunnen leven. En of gekeken wordt naar de mogelijkheid om vaste lasten te verlagen (bijvoorbeeld door te veranderen van zorgverzekering) of inkomsten te vergroten.
- op dit moment loopt het persoonlijk contact alleen online. Voor sommige deelnemers zou het prettiger kunnen zijn om direct persoonlijk contact te krijgen.

Virtueel Inkomsten Locket

Algemeen	Doelstelling				
Link: https://vng.nl/projecten/virtueel-inkomsten-loket	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
Het virtueel inkomstenloket wordt een simpel digitaal loket voor álle regelingen en toeslagen. Met dit loket kunnen inwoners eenvoudig in één keer gegevens ophalen uit verschillende instanties. Via een regelchecker wordt dan gecontroleerd op welke regelingen zij recht hebben en kunnen zij deze direct aanvragen. Ook kan dit samen met een hulpverlener worden gedaan.	Iedereen	Het wordt ontwikkeld i.s.m. gemeenten Utrecht en Amersfoort, maar uiteindelijk landelijk (als gemeenten zich aansluiten).	Het wordt een digitaal loket, dus inwoners moeten naar website van de betreffende gemeente?	Eén simpel (digitaal) loket voor álle regelingen en toeslagen Te gebruiken door elke inwoner en hulpverlener In no-time zicht op de regelingen en toeslagen waar iemand recht op heeft. Met één druk op de knop alle regelingen en toeslagen direct aangevraagd (zonder dat de inwoner allerlei bewijsstukken moet aanleveren). Automatische aanpassing als er iets verandert in de situatie (zodat geen onterechte uitkering plaatsvindt).	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

	Nee	n.v.t.	Nee, bedoeling is ook dat dit voor minder digitaal vaardige mensen bruikbaar wordt	<p>1. Burgers vragen alle regelingen aan waar ze recht op hebben.</p> <p>2. Burgens ontvangen de juiste toeslagen en bedragen.</p>	<p>1. Voldoende inkomsten verwerven:</p> <p>- gebruik te maken van organisaties die ondersteuning bieden bij het aanvragen en invullen van regelingen.</p>
--	-----	--------	--	--	---

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Nee, is nog in ontwikkeling. De eerste Proof of Concept is de aanvraag en toekenning van de Individuele Inkomenstoelage (IIT) in de gemeente Utrecht. Hieronder een PP van die eerste pilot:</p> <p>https://www.nvvk.nl/1/library/download/urn:uuid:6670a765-0954-4b63-ab49-f3729f77be50/2.1+het+virtueel+inko+mensloket+-+joost+dijkhuizen+%26+pieter+in+%27t+hout.pdf</p>	2 veelbelovend	Nog geen effectmeting beschikbaar	Ja, maar het project ligt op dit moment stil	Geen informatie over beschikbaar, nog in ontwikkeling

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. Gelegenheid (systeemfactoren)
2. Vaardigheden (individuele factoren)
3. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid	Ja, fysieke en sociale gelegenheid
Fysieke gelegenheid:	

- Overzicht:** Burgers krijgen met één keer inloggen een overzicht van alle regelingen waar ze recht op hebben. dit kan burgers het gevoel geven dat ze grip hebben over hun situatie. **Risico:** Wanneer het Virtuele Inkomsten Loket (VIL) niet alle regelingen opneemt in zijn overzicht, kan dat een risico zijn voor het aanvragen van de overige regelingen. Het aanvragen van de overige regelingen zou in verhouding veel meer tijd kunnen kosten en burgers zouden daarvan afgeschrikt kunnen worden, of het simpelweg vergeten omdat een (groot) deel al via het VIL aangevraagd werd. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**
- Gemak:** Burgers kunnen op één portaal inloggen en vervolgens toeslagen en andere regelingen in één keer (met een druk op de knop) aanvragen. Dat vermindert het aantal nodige acties om alle regelingen aan te vragen en vergroot de kans dat burgers dit succesvol kunnen uitvoeren. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**
- Automatisering:** Burgers krijgen geautomatiseerd beschikking over hun meest actuele gegevens en hoeven geen ingewikkelde formulieren te uploaden of in te vullen. Dit maakt het voor burgers makkelijker om informatie aan te leveren. **Risico:** geautomatiseerde invullingen helpen burgers alleen als ze 100% juist zijn. Het kan lastig zijn voor burgers om fouten te identificeren²². **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen; invloed op doelgedrag 2 – juiste bedragen ontvangen)**

Sociale gelegenheid:

- Persoonlijk contact:** Burgers die het gebruik van het VIP ingewikkeld vinden of er vragen over hebben, kunnen persoonlijke hulp van de gemeente krijgen. **Risico:** Het is nog niet duidelijk hoe burgers in contact zouden moeten komen voor deze hulp. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**
- Afstandelijk:** de kracht van het VIP ligt daarin dat veel geautomatiseerd uitgevoerd wordt. Dit kan het gevoel van burgers versterken dat ze maar een getalletje in het systeem zijn. Een risico zou kunnen zijn dat burgers vervolgens geen persoonlijke hulp vragen als ze die nodig hebben, omdat de afstand te groot voelt. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

- Geen kennis of vaardigheden nodig:** deze interventie versterkt geen praktische vaardigheden of kennis. Het gaat er juist om dat dit niet nodig zou moeten zijn om regelingen aan te kunnen vragen. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**
- Kennis over regelingen:** Het overzicht van alle regelingen op een rij zou ervoor kunnen zorgen dat burgers beter weten waar ze allemaal recht op hebben. **Risico:** De automatisering zou daarentegen ervoor kunnen zorgen dat burgers minder goed weten waar ze recht op hebben, omdat ze niet actief bezig zijn met deze informatie. Hoe dan ook is kennis over regelingen niet nodig om de juiste regelingen aan te kunnen vragen. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**
- Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** VIP kan de ervaren zelf-effectiviteit en het vertrouwen van burgers vergroten omdat ze met veel minder acties alsnog (een druk op de knop) ervoor kunnen zorgen dat ze alle relevante regelingen aanvragen. **Risico:** De interventie zou ervaren zelf-effectiviteit echter ook kunnen verlagen wanneer burgers de aanvraag uitvoeren zonder zelf goed te begrijpen waar ze allemaal recht op hebben en waarom.

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

²² van Dijk, W. W., Goslinga, S., Terwel, B. W., & van Dijk, E. (2020). How choice architecture can promote and undermine tax compliance: Testing the effects of prepopulated tax returns and accuracy confirmation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 87, 101574.

1. **Aantrekkelijke verhouding kosten en baten:** Burgers hoeven veel minder tijd en aandacht aan het aanvragen van regelingen besteden dan voorheen. Ze moeten dus minder investeren en kunnen er mogelijk zelfs meer uithalen omdat ze een overzicht kunnen krijgen van alle regelingen waar ze recht op hebben. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen)**
2. **Minder kans op verkeerde uitbetalingen:** Elke maand wordt gecontroleerd waar een burger (nog) recht op heeft en wordt dit geautomatiseerd aangepast. Dit verkleint de kans dat burgers te veel uitbetaald krijgen en later een terugbetaling moeten doen. Dat kan de angst verkleinen om gebruik te maken van regelingen. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen; invloed op doelgedrag 2 – juiste bedragen ontvangen)**

Automatische motivatie:

1. **Unheimlich gevoel:** Om het VIP te laten functioneren moeten burgers in één keer vrij veel informatie delen. In een tijdperk waar mensen hun gegevens zo veel mogelijk willen beschermen kan dit onprettig zijn, met name voor de steeds grotere groep van burgers die weinig vertrouwen hebben in de overheid. Dit kan ertoe leiden dat burgers afzien van het gebruik van VIP. **(invloed op doelgedrag 1 – alle regelingen aanvragen).**
2. **Fluency:** Het gemak van de overzichtelijke informatie en het beperkte aantal acties kan zorgen voor een gevoel van ‘fluency’. Men ervaart weinig drempels bij het aanvragen van regelingen. Mensen ervaren fluency als prettig en dit gevoel kan de kans vergroten dat burgers ook in toekomst gebruik willen maken van VIP.

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt in het gemak dat burgers geboden wordt. I.p.v. veranderingen van de burger te verwachten en burgers nieuwe vaardigheden en kennis aan te leren, wordt het systeem zo aangepast dat weinig kennis en vaardigheden nodig zijn. Voor het succes van deze interventie geldt ‘the devil is in the detail’. Het is mogelijk lastig voor burgers maar ook persoonlijke begeleiders om eventuele fouten en onvolledigheden op te merken. Als hierin te vaak problemen optreden, zullen burgers het Loket minder (willen) gebruiken.

5 Regelgeving en handhaving

Bijverdienpremie Gemeente Amsterdam

Algemeen	Doelstelling				
Link:	Doelgroep		Regio	Werving/vindplaats/ contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie					
<p>De gemeente Amsterdam heeft na een bijstandsexperiment in 2021 besloten om voor alle parttime werkende bijstandsgerechtigden in Amsterdam een bijverdienpremie in te voeren:</p> <p>Alle parttime werkende bijstandsgerechtigden in Amsterdam ontvangen naast hun uitkering een premie – de bijverdienpremie. Deze houdt in dat werkenden die aanvullend een bijstandsuitkering ontvangen een deel van hun inkomen (maximaal 30 procent) mogen houden, tot een bedrag van 219 euro per maand.</p> <p>Deze ‘bijverdienpremie’ wordt twee keer per jaar uitgekeerd en heeft daarom geen invloed op inkomstenverrekeningen en huur- en zorgtoeslagen.</p>	Bijstandsgerechtigden die parttime werken.		Amsterdam	n.v.t.	Effectievere uitstroom uit bijstand door bijstandsgerechtigden te belonen voor parttime werken in de bijstand.
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens- gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/ deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud

<p>Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft gewaarschuwd dat een structurele bijverdienpremie ertoe kan leiden dat er belasting over betaald moet worden. Daarom is nu voor een verlenging van twee jaar gekozen.</p>	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	<p>Het hoofddoelgedrag van de interventie is dat mensen in de bijstand meer werken.</p> <p>De doelgedragingen in de context van armoedepreventie zijn:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mensen in de bijstand vergroten hun inkomen door te werken om makkelijker rond te komen. 2. Mensen in de bijstand ervaren minder financiële stress. 	Competentie 1: Voldoende inkomsten verwerven om van te leven
--	--------	--------	--------	--	--

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>De bijverdienpremie is in Amsterdam doorgevoerd n.a.v. onderstaand experiment uitgevoerd door de Hogeschool van Amsterdam en de Universiteit van Amsterdam: https://www.hva.nl/binaries/content/assets/subsites/the-work-lab/amsterdams-experiment-bijstand/naar-een-werkzame-bijstand-onderzoeksrapport-juli-2023-theworklab.pdf?1688985593057 https://www.koepeladviesraden.nl/blog/s/bijverdienpremie-een-waardevol-extraatje-voor-velen</p>	4 plausibel	<p>Een bijverdienpremie in de bijstand heeft een positief effect op de uitstroom naar werk. Dat is één van de belangrijkste bevindingen uit de tussentijdse evaluatie van het Amsterdamse experiment met de bijstand. De uitstroom naar werk is bij deelnemers aan het experiment ongeveer twee keer hoger dan de uitstroom bij bijstandsgerechtigden die geen bijverdienpremie ontvangen.</p> <p>De premie geeft bijstandsgerechtigden ruimte en rust in hun kwetsbare financiële situatie. Gemiddeld ontvangen zij in het experiment jaarlijks 1410 euro, iets meer dan 100 euro per maand. Dat bedrag wordt besteed aan vaste lasten, achterstallige betalingen en de kinderen. Voor een aantal heeft de premie ook een preventieve functie; het voorkomt dat ze schulden moeten maken. Ook laten de resultaten zien dat de premie stress verlagend werkt.</p>	Ja	In Amsterdam is de bijverdienpremie voor alle bijstandsgerechtigden doorgevoerd voor twee jaar vanaf 2021.

<p>Wordt ook besproken in 'Een onzeker bestaand': file:///C:/Users/krmjx/Downloads/Rapport%20'Een%20zeker%20bestaan'.pdf</p>	<p>De eindevaluatie leert ook dat financiële onzekerheid de arbeidsparticipatie in de weg staat en dat de aard en intensiteit van de begeleiding door klantmanagers van bijstandsgerechtigden ertoe doet. Vooral kwetsbare doelgroepen, zoals alleenstaande mannen, vrouwen in een gezin en mannen met een migratieachtergrond hebben baat bij extra persoonlijke aandacht en vertrouwen als uitgangspunt.</p>	
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 		
<p>Gelegenheid</p>	<p>Ja, fysieke gelegenheid. Nee, sociale gelegenheid.</p>	
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Automatisering: de interventie wordt automatisch toegepast op alle werkende bijstandsgerechtigden in Amsterdam. Dit betekent dat de doelgroep geen extra tijd of aandacht hoeft te besteden aan het aanvragen van de interventie. Dit maakt het zeer makkelijk om het inkomen te vergroten door te werken. (invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten; invloed op doelgedrag 2 – stress verlagen) 2. Financiële mogelijkheden: De bijstandsgerechtigden ontvangen meer inkomen. Dit bedrag heeft directe invloed hun financiële ruimte en kan op die manier financiële stress verlagen. (invloed op doelgedrag 2 – stress verlagen) 3. Timing: De bijstandsgerechtigden ontvangen het inkomen alleen voor een testperiode van twee jaar. De gevolgen hiervan kunnen verschillend zijn: Kans: De bijstandsgerechtigden hebben de kans om in deze twee jaar te investeren in hun toekomst en welzijn en praktische werkervaring opdoen. Risico: Het zou kunnen gebeuren dat de doelgroep gewend raakt aan de financiële ruimte en het moeilijk vindt om bestedingsgedrag vervolgens weer aan te passen aan een kleinere financiële ruimte. Gewenning bepaald namelijk voor een groot deel menselijk gedrag³. (invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen) 4. Bekendheid/werving: de interventie beloont bijstandsgerechtigden die al werken. Het is niet duidelijk of en hoe bijstandsgerechtigden die nog niet werken bekend kunnen raken met de mogelijkheden van de interventie. (invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten; invloed op doelgedrag 2 – stress verlagen) 5. Onvolledig/drempels voor deelname: de interventie beloont bijstandsgerechtigden die al werken. Voor de groep bijstandsgerechtigden die nog niet werken is mogelijk meer nodig dan een financiële prikkel om te gaan werken. Ze moeten bijvoorbeeld ook geschikt werk vinden en het zelfvertrouwen hebben dat ze het werk aan kunnen. (invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten; invloed op doelgedrag 2 – stress verlagen) 		
<p>Vaardigheden</p>	<p>Ja, psychologische en fysieke vaardigheden</p>	

Psychologische vaardigheden:

1. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** Geïnterviewde bijstandsgerechtigden geven aan dat ze bij de premie het gevoel hebben het geld echt verdiend te hebben en een bijdrage voor de maatschappij geleverd te hebben. Dit betekent dat ze door de interventie leren om (weer) te vertrouwen in hun eigen kunnen. Dit positieve gevoel kan ervoor zorgen dat ze ook in toekomst graag gebruik maken van de interventie. **(invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten; invloed op doelgedrag 2 – stress verlagen)**

Fysieke vaardigheden:

1. **Werkervaring:** Door (meer) te werken kan de doelgroep (meer) werkervaring opdoen. Dat betekent dat ze uithoudingsvermogen en praktische vaardigheden kunnen trainen die nodig zijn om in hun baan verder te kunnen ontwikkelen. Indirect stelt dit hun wederom in staat om hun inkomen door werk te vergroten. **(Invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten.)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

1. **Financiële voordelen:** De interventie levert een direct financieel voordeel op, wat het aantrekkelijk kan maken om (meer) te gaan werken om het inkomen te vergroten.
2. **Zingeving:** Geïnterviewde bijstandsgerechtigden geven aan dat ze het gevoel hebben bij te dragen aan de maatschappij door te werken, wat ze als zeer positief ervaren. Dit kan hen motiverend om (meer) te (blijven) werken. **(invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten; invloed op doelgedrag 2 – stress verlagen)**

Automatische motivatie:

1. **Ambigüiteit/Verliesaversie:** de werkende bijstandsgerechtigden mogen 30% van de inkomsten houden. Het is niet duidelijk waarom voor het percentage van 30% gekozen is. Het is mogelijk dat de doelgroep dit percentage met de tijd anders gaat waarderen. Aan het begin zijn de 30% een winst boven op het inkomen uit de bijstand. Naarmate dit extra bedrag gewend raakt, zou de aandacht kunnen verschuiven naar het gemis van de overige 70%. Mensen zijn namelijk geneigd meer aandacht (en emotie) te besteden aan mogelijk verlies. Met de tijd zou het daarom steeds onaantrekkelijker kunnen worden om voor de 30% extra inkomen te werken. **(invloed op doelgedrag 1 – inkomen vergroten)**

Overkoepelend:

De kracht van deze interventie ligt daarin dat inkomen vergroot wordt door actief deel te nemen aan de maatschappij, wat de bijstandsgerechtigden als zeer positief ervaren.

Tips:

- De interventie lijkt voornamelijk te bestaan uit een financiële prikkel. Maar om meer te kunnen werken zijn mogelijk ook andere (praktische) dingen nodig om daadwerkelijk meer te kunnen werken.

Bouwdepot

Algemeen		Doelstelling		
Link: https://hetbouwdepot.nl/het-bouwdepot/	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel
Kern van de interventie				
<p>Het Bouwdepot biedt thuisloze jongeren een jaar lang maandelijkse steun om aan hun toekomst te werken. Meer dan 12.500 Nederlandse jongeren zitten in een langdurige crisissituatie, met dak- of thuisloosheid, schulden en gebrek aan familie of sociaal vangnet. Het huidige systeem biedt onvoldoende hulp aan deze jongvolwassenen, vooral de 18- tot 21-jarigen, die moeilijk uit hun situatie kunnen ontsnappen.</p>	<p>Deelnemende jongeren behoren tot de doelgroep van het Bouwdepot wanneer:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ze ingeschreven staan of sterke binding hebben met de betrokken gemeente. – Er sprake is van een onveilige, problematische leefsituatie, dan wel recente of dreigende dak- of thuisloosheid. – Er sprake is van financiële stress waardoor de jongere verminderd mee kan doen in de maatschappij. – Ze niet kunnen rekenen op financiële steun vanuit ouder(s)/verzorgers. -Er is sprake van meervoudige problematiek: naast financiële stress is er bijvoorbeeld sprake van 	<p>Deelnemende gemeenten tot nu toe:</p> <p>Eindhoven, Amersfoort, Rijnstreek gemeenten, gemeente Groningen.</p>	<p>In de aanpak wordt er samengewerkt met lokale zorg- en welzijnsorganisaties die de jongeren gedurende het Bouwdepot-jaar begeleiden. Ze worden geworven via welzijnsorganisaties.</p> <p>Een lokale uitvoerend projectleider coördineert het Bouwdepot. Stichting het Bouwdepot ondersteunt en adviseert bij het opzetten en borgen van de aanpak. Gemeente zorgt voor subsidie, intern draagvlak en borging.</p>	<p>Het Bouwdepot is een innovatieve interventie waarin jongeren zonder (t)huis een jaar lang een vrij te besteden schenking ontvangen van €1.150 per maand om daarmee te leren bouwen aan hun toekomst.</p> <p>Op systeemniveau is het doel van Bouwdepot uiteindelijk om een standaardinterventie te worden binnen gemeentelijk beleid (dus niet zoals nu alleen als een pilot).</p>

	<p>fysieke en mentale klachten, jeugdtrauma's, sociaal isolement, studieachterstand/dreigende uitval, recente of dreigende dak- en thuisloosheid.</p> <p>– Ze in aanmerking komen voor of in begeleiding zijn bij een zorgorganisatie.</p> <p>– Ze sociaal-emotioneel in staat zijn om bij financiële rust een volgende stap te zetten.</p> <p>– Ze geen uitkering (meer) ontvangen bij de start van het Bouwdepot-jaar.</p>				
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levensgebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
<p>De Bouwdepots worden betaald vanuit gemeentelijke financiering door middel van subsidie.</p> <p>De Bouwdepots zijn een schenking (gift). Dit betekent dat het ontvangen van het Bouwdepot niet behoort tot het zogeheten 'toetsingsinkomen' (verzamelinkomen) voor</p>	<p>Crisissituatie, dak- en thuisloosheid en 18+</p>	<p>n.v.t.</p>	<p>Nee, zie selectiecriteria doelgroep</p>	<p>1. De jongeren stellen doelen m.b.t. hun ontwikkeling en werken gedurende het jaar aan deze doelen. Dit is wat de specifieke jongere nodig heeft en kan gaan over het behalen van een rijbewijs maar bijvoorbeeld ook over sociale vaardigheden.</p>	<p>Competentie 1: Voldoende inkomsten verwerven om van te leven</p> <p>Competentie 2: De geldzaken organiseren</p> <p>Competentie 3: Verantwoord besteden</p> <p>NB. De evaluatie van de pilot laat zien dat het opbouwen van een financiële</p>

toeslagen als huur- en zorgtoeslag van de deelnemer of diens ouder(s)/verzorger(s).				2. De jongeren vergroten hun gevoel van eigenwaarde en onderzoeken wie zij zijn. 3. Jongeren ervaren minder (financiële) stress 4. jongeren starten het bouwdepot-traject.	buffer in de meeste gevallen nog niet behaald is.
Over het Bouwdepot hoeft geen schenkbelasting te worden betaald.					

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Ja, in gemeente Eindhoven: 70 diepte-interviews, 75 ingevulde enquête, 44 deelnemers aan leersessie.</p> <p>Evaluatie door DRIFT: https://hetbouwdepot.nl/old/wp-content/uploads/2023/05/Rust-in-het-hoofd-publieksversie-DRIFT-2023_def2.pdf</p> <p>Maatschappelijke kosten-batenanalyse: https://hetbouwdepot.nl/wp-content/uploads/2023/11/BOUWDEPOT-MKBA-ONEPAGER.pdf</p>	4 plausibel	<p>Onderzoek toont aan dat het investeren in deze doelgroep werkt: de aanpak het Bouwdepot is een kosteneffectieve interventie om jongeren in een kwetsbare positie te helpen. De bevindingen van DRIFT/Erasmus Universiteit Rotterdam – naar de pilot van 30 jongeren in Eindhoven in 2021/2022 – laten zien: na een jaar leer- en leefgeld zitten jongeren beter in hun vel, zijn meer jongeren zelfstandig gaan wonen (60,9 naar 82,6%), voltijd gaan werken (8,7% naar 30,4%) en schuldenvrij (30,4% naar 56,5%).</p> <p>De conclusie uit het maatschappelijk kosten en baten rapport van CEBEON: de aanpak is een kosteneffectieve interventie. De initiële investering is in circa 3 jaar terug te verdienen. Er zijn 4 hoofdeffecten te onderscheiden:</p> <p>Financiële rust: jongeren ervaren direct minder stress.</p> <p>Financiële ruimte: meer bestaanszekerheid en mogelijkheden om sociale contacten te onderhouden, schulden af te lossen en/of in behandeling te gaan voor mentale problemen.</p>	ja	<p>Op dit moment hebben er 6 Bouwdepot-trajecten plaatsgevonden:</p> <p><i>Traject 1</i> (pilot, 2020): 5 deelnemende jongeren, d.m.v. fondsengeld. <i>Traject 2</i> (2020): 5 deelnemende jongeren, met het ministerie van VWS. <i>Traject 3</i> (2021/2022): 30 deelnemende jongeren, met gemeente Eindhoven. <i>Traject 4</i> (2022/2023): 10 deelnemende jongeren, met gemeente Amersfoort. <i>Traject 5</i> (2022/2023): 5 deelnemende jongeren, met Rijnstreek gemeenten. <i>Traject 6</i> (2022/2023): 5 deelnemende jongeren, met gemeente Groningen.</p>

		<p>Maatschappelijk herstel: wordt bevorderd doordat eerder wordt gewerkt aan mentale problemen, jongeren vaker hun opleiding afmaken en een duurzamer inkomen verwerven.</p> <p>Effectievere begeleiding: doordat jongeren betere ontplooiingskansen hebben en meer toekomstperspectief ervaren, en begeleiders meer kunnen inzetten op persoonlijke ontwikkeling in plaats van financiële randvoorwaarden regelen/monitoren.</p>		<p><i>Traject 7</i> (september 2023 gestart): een 2e groep van 30 deelnemende jongeren, met de gemeente Eindhoven.</p> <p><i>Traject 8</i> (april 2024 gestart): een 2e groep van 30 deelnemende jongeren, met de gemeente Amersfoort.</p>
<p>Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gelegenheid (systeemfactoren) 2. Vaardigheden (individuele factoren) 3. Motivatie (individuele factoren) 				
<p>Gelegenheid</p>			<p>Ja, fysieke en sociale gelegenheid</p>	
<p>Fysieke gelegenheid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Financiële mogelijkheden: De jongeren ontvangen een jaar lang maandelijks 1150 euro. Dit bedrag heeft directe invloed hun financiële ruimte en verlaagd op die manier financiële stress²³ en biedt mogelijkheden om praktische doelen te behalen zoals een rijbewijs en biedt de ruimte om rust te nemen en aan de eigen ontwikkeling te werken. (invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen) 2. Timing: De jongeren ontvangen het bedrag alleen voor een periode van een jaar. De gevolgen hiervan kunnen verschillend zijn: Kans: De jongeren hebben de kans om in dit jaar te investeren in hun toekomst, ze kunnen opladen, om zo vervolgens beter met tegenslagen om te kunnen gaan. Risico: Het zou kunnen gebeuren dat de jongeren gewend raken aan de financiële ruimte en het moeilijk vinden om hun gedrag vervolgens weer aan te passen aan een kleinere financiële ruimte. Gewenning bepaald namelijk voor een groot deel menselijk gedrag²⁴. (invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen) 3. Geen verplichtingen (vertrouwen): Er zijn geen verplichtingen of eisen verbonden aan deelname (op het schrijven van drie brieven aan de gemeente na). De jongeren krijgen op die manier het volledige vertrouwen dat ze zelf kunnen bepalen wat belangrijke doelen zijn voor hen, zowel op het gebied van praktische doelen als op het gebied van persoonlijke groei. Dit kan zeer motiverend werken en de kans vergroten dat ze het geld op een manier inzetten die 				

²³ Van Dijk, W. W., van der Werf, M. M., & van Dillen, L. F. (2022). The psychological inventory of financial scarcity (PIFS): A psychometric evaluation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 101, 101939.

²⁴ Webb, T. L., Sheeran, P., & Luszczynska, A. (2009). Planning to break unwanted habits: Habit strength moderates implementation intention effects on behaviour change. *British Journal of Social Psychology*, 48(3), 507-523.

voor hen goed is. **(invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**

4. **Rust:** De jongeren kunnen het traject starten met een rustfase waarin ze nog niet actief aan de slag gaan met doelen, maar wel al persoonlijke begeleiding krijgen en het geld ontvangen. Deze rustfase kan jongeren helpen om mentaal op te laden zodat ze vervolgens met energie aan het traject kunnen starten en succesvol doelen stellen en behalen. **(invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**

Sociale gelegenheid:

1. **Persoonlijke begeleiding:** gedurende het jaar worden de jongeren begeleid door een persoonlijke begeleider van een zorginstelling. Het is niet duidelijk hoeveel contact er is maar uit de verhalen van jongeren en begeleiders lijkt het om intensief contact te gaan dat beide kanten (jongeren en begeleider) als zeer waardevol ervaren omdat er echt contact tot stand komt. Gesprekken gaan dus niet alleen over praktische zaken maar ook over dromen en zelfontwikkeling. De persoonlijke aandacht kan ervoor zorgen dat de jongeren zich gewaardeerd voelen en zich durven te openen. Dit kan er wederom voor zorgen dat ze de steun kunnen krijgen die ze nodig hebben. De gesprekken kunnen hen ook helpen om concrete doelen te formuleren en eraan te werken. **Risico:** het is niet duidelijk hoe de begeleider en de jongere aan elkaar gekoppeld worden. Gezien het intensieve contact zou het belangrijk kunnen zijn om te kijken of er een match is tussen de twee, alvorens het traject start. **(invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei; invloed op doelgedrag 3 – stress verlagen)**
2. **Mee kunnen doen:** de financiële bijdrage betekent voor veel van de jongeren dat ze weer actiever mee kunnen doen met sociale activiteiten. Positief contact met peers kan wederom positief bijdragen aan hun persoonlijke ontwikkeling. **(invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

1. **Kennis en vaardigheden:** Niets moet, alles kan: de jongeren zijn er geheel vrij in zelf te bepalen of en wat ze gaan leren m.b.v. het budget. Dit kan gaan over fysieke vaardigheden zoals gezond leven of autorijden, maar ook over mentale vaardigheden zoals het vergroten van financiële kennis. De persoonlijke begeleider kan eventueel helpen om de jongere wegwijs te maken hoe hij/zij de vaardigheden kan aanleren. Omdat de jongeren zelf gekozen hebben waar ze voor willen gaan, is de kans ook groter dat ze gemotiveerd zijn om daar vol voor te gaan. **(invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei)**
2. **Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** De communicatie en opzet van het bouwdepot zijn zo vormgegeven dat de jongeren meer zelfvertrouwen kunnen ontwikkelen. Er wordt veel benadrukt dat de jongeren zelf kunnen bepalen wat goed is voor hen en de persoonlijke begeleiding kan het gevoel bekrachtigen dat ze het waard zijn. Deze ervaring kan de jongeren wederom leren dat ze zelf invloed kunnen uitoefenen op hun situatie. **(invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei)**
3. **Vooruitplannen en dromen:** De jongeren leren om (weer) vooruit te plannen en te dromen. Het budget geeft daar de praktische middelen voor en de persoonlijke begeleiding legt nadruk op het stellen van doelen en de vraag hoe die behaald kunnen worden. **invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei)**

Motivatie	Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie
<p>Reflectieve motivatie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Financiële voordelen: De directe financiële voordelen maken deelname aantrekkelijk. (invloed op doelgedrag 4 – deelname) 2. Commitment: Aan het begin van het traject stellen de jongeren doelen op. Het is een menselijke behoefte om een doel te willen behalen waar we ons (openlijk) aan hebben gecommitteerd. Daarom kunnen de gestelde doelen de jongeren motiveren om daadwerkelijk aan de slag te gaan met het leren en zelfontwikkeling. (invloed op doelgedrag 1 – doelen stellen en behalen; invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei) 3. Persoonlijke begeleiding: de persoonlijke begeleiding die de jongeren krijgen kan hen het gevoel geven dat ze zich gewaardeerd voelen en het en dat er interesse is voor hen. Dit kan hen motiveren om actief deel te (blijven) nemen aan het traject. <p>Automatische motivatie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Geen wederkerigheid: Voor wat hoort wat: het ontvangen van een relatief hoog geldbedrag kan ervoor zorgen dat deelnemers zich bezwaart voelen. In het geval van jongeren is dit risico wellicht lager, omdat ze zich nog afhankelijker voelen van de steun van volwassenen. 2. Persoonlijke relevantie: De jongeren mogen zelf bepalen wat voor hen belangrijk is om te ontwikkelen. Omdat zij werken aan iets wat ze persoonlijk belangrijk vinden, is mogelijk de motivatie groter om er met volle inzet voor te gaan. Deze ervaring kan de jongeren wederom leren dat ze zelf invloed kunnen uitoefenen op hun situatie. invloed op doelgedrag 2 – persoonlijke groei). 	
<p>Overkoepelend:</p> <p>De kracht van deze interventie ligt in de financiële rust en de ruimte voor nieuwe kansen die gecreëerd worden door een relatief hoog maandelijks bedrag waar geen voorwaarden aan verbonden zijn. Het geeft de jongeren de mogelijkheid om zelf in te schatten wat ze nodig hebben en daar vervolgens vol voor te gaan. De persoonlijke begeleiding kan dit positief effect nog versterken.</p> <p>Tips:</p> <ul style="list-style-type: none"> - het kan een zeer grote stap zijn om na het traject weer zonder het maandelijks bedrag en de begeleiding door het leven te gaan. Hier is goede nazorg nodig. - omdat er intensief contact is tussen de jongere en een persoonlijke begeleider is het belangrijk dat er een match is tussen de twee. 	

Gezin en Geld

Algemeen		Doelstelling			
Link: https://www.hva.nl/kmr/gedeelde-content/projecten/projecten-algemeen/armoede-interventies/gezin-en-geld.html	Doelgroep	Regio	Werving/vindplaats/contact doelgroep	Gesteld doel	
Kern van de interventie					
<p>Het lectoraat Armoede Interventies gaat onderzoeken wat er gebeurt als gezinnen die in armoede leven een periode financiële steun krijgen, en de gezinsleden zelf mogen beslissen hoe dit te besteden.</p>	<p>Gezinnen met een laag besteedbaar inkomen en met:</p> <ul style="list-style-type: none"> - één of meer thuiswonende kinderen die jonger zijn dan 18 jaar - een bijstandsuitkering - niet in een wettelijk schuldsaneringstraject zit (Wsnp). 	<p>Drie gemeenten doen mee:</p> <p>Zaanstad, Amsterdam en Tilburg</p>	<p>Werving via de deelnemende gemeenten en projectmedewerkers .</p>	<p>Twee jaar lang ontvangen gezinnen een toelage zonder tegenprestatie of verplichtingen. Gedurende deze periode worden ze bevraagd naar aspecten als het mentale en fysieke welzijn van zowel ouders als kinderen, de financiële situatie en bijvoorbeeld het vertrouwen in de eigen vaardigheden.</p> <p>Dit draagt bij aan:</p> <ul style="list-style-type: none"> Een onderbouwd inzicht in de effectiviteit van onvoorwaardelijke financiële steun. Concrete handvatten voor opschaling van de interventie. Maatschappelijke agendering van armoedebestrijding. 	
Opmerkingen/ Belangrijke informatie	Levens-gebeurtenis	Locatie	Drempels voor toegang/deelname	Doelgedrag (wie, wat, waar, wanneer)	Nibud
De aanloop naar dit onderzoek/initiatief heeft	Nee	n.v.t.	Nee, wel selectiecriteria.	1. De ouders ervaren minder/geen financiële stress en de kinderen ervaren minder stress.	Competentie 1. Voldoende inkomsten verwerven om van te leven:

aangetoond hoe complex het is binnen bestaande wet- en regelgeving geld te geven aan diverse doelgroepen (dit zien we ook terug bij bouwdepot)				2. De gezinnen geven hun leven meer richting zoals zij dat willen. Dit kan per gezien verschillend zijn.	- minimaal een inkomen te verwerven waarmee je jouw noodzakelijke uitgaven kunt doen;
--	--	--	--	--	---

Impact

Effectmeting	Effect(ladder)	Effect	Schaalbaar	Bereik in aantallen
<p>Nee, nog in ontwikkeling (verschillende internationale studies hebben laten zien dat het werkt: meer financiële armslag heeft een direct positief effect op alle levensterreinen. In dit project wordt dit principe in de Nederlandse situatie onderzocht).</p> <p>Purpose heeft het initiatief beschreven in onderstaand rapport: https://www.purpose.nl/wp-content/uploads/2023/10/FNO-Geldstress-en-ervaren-gezondheid-bij-gezinnen-2022.pdf</p>	1 voorwaardelijk	<p>Drie pilots nu in ontwikkeling. Effectmeting zal gedurende en na afloop van pilots plaatsvinden, en zich richten op:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Effecten op het gezin • Succes- en faalfactoren • De kosten en opbrengsten • Noodzakelijke systeemaanpassingen. 	Ja	300 gezinnen in Zaanstad, 300 in Tilburg en 600 in Amsterdam (waarvan de helft steeds controlegroep is).

Werkzame elementen (gebaseerd op het COM-B model)

1. Gelegenheid (systeemfactoren)
2. Vaardigheden (individuele factoren)
3. Motivatie (individuele factoren)

Gelegenheid	Ja, fysieke en sociale gelegenheid
--------------------	------------------------------------

Fysieke gelegenheid:

- 1. Financiële mogelijkheden:** De gezinnen ontvangen twee jaar lang maandelijks een schenking. Dit bedrag heeft directe invloed op de bankrekening van deelnemers en verlaagd op die manier financiële stress²⁵ en biedt gewoonweg meer mogelijkheden om te doen wat men leuk of belangrijk vindt. **(invloed op doelgedrag 1 – stress verlagen; invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven)**
- 2. Timing:** Deelnemende gezinnen ontvangen het bedrag alleen voor een periode van twee jaar. De gevolgen hiervan kunnen verschillend zijn: **Kans:** De gezinnen hebben de kans om in de twee jaar te investeren in hun toekomst en welzijn. Mogelijk zorgt de financiële bijdrage ook voor meer financiële rust in die tijd, waardoor de gezinnen mentaal kunnen opladen om vervolgens weer beter tegen (financiële) uitdagingen aan te kunnen. **Risico:** Het zou kunnen gebeuren dat de gezinnen gewend raken aan de financiële ruimte en het moeilijk vinden om hun gedrag vervolgens weer aan te passen aan een kleinere financiële ruimte. Dit zou met name voor de kinderen kunnen gelden die minder bewust zijn van de tijdelijke aard van de schenking. Gewenning bepaald voor een groot deel menselijk gedrag²⁶. **(invloed op doelgedrag 1 – stress verlagen; invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven)**
- 3. Geen verplichtingen (vertrouwen):** Er zijn geen verplichtingen of eisen verbonden aan deelname (op het beantwoorden van onderzoeksvragen na). Deelnemers krijgen op die manier het volledige vertrouwen dat ze zelf kunnen bepalen wat goed is voor hen. Dit kan zeer motiverend werken en de kans vergroten dat ze het geld op een manier inzetten die voor hen goed is. **(invloed op doelgedrag 1 – stress verlagen; invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven)**

Sociale gelegenheid:

- 1. Sociaal contact:** de financiële bijdrage zou de mogelijkheden van de gezinnen kunnen vergroten om deel te nemen aan sociale activiteiten en uitjes. Dit betekent dat het makkelijker wordt om 'erbij te horen', wat een basisbehoefte van mensen is²⁷. Dit kan bijdragen aan het welzijn van de gezinnen wat wederom de basis kan leggen om actief richting te willen geven aan het eigen leven. **(invloed op doelgedrag 1 – stress verlagen; invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven)**

Vaardigheden

Ja, psychologische vaardigheden

Psychologische vaardigheden:

- 1. Vooruitplannen en dromen:** De nieuwe financiële ruimte kan ervoor zorgen dat de gezinnen meer financiële rust ervaren en meer mentale ruimte overhouden om vooruitkijken en concrete plannen leren te maken voor hun toekomst. **(invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven)**
- 2. Zelfvertrouwen/Zelf-effectiviteit:** De verhoging van de financiële middelen kan ervoor zorgen dat de gezinnen meer invloed kunnen uitoefenen op hun situatie, waardoor de eigenwaarde van de gezinsleden zou kunnen toenemen. **(invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven)**

Motivatie

Ja, reflectieve motivatie en automatische motivatie

Reflectieve motivatie:

²⁵ Van Dijk, W. W., van der Werf, M. M., & van Dillen, L. F. (2022). The psychological inventory of financial scarcity (PIFS): A psychometric evaluation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 101, 101939.

²⁶ Webb, T. L., Sheeran, P., & Luszczynska, A. (2009). Planning to break unwanted habits: Habit strength moderates implementation intention effects on behaviour change. *British Journal of Social Psychology*, 48(3), 507-523.

²⁷ Gere, J., & MacDonald, G. (2010). An update of the empirical case for the need to belong. *Journal of individual psychology*, 66(1), 93-115.

<p>1. Financiële voordelen: De directe financiële voordelen maken deelname aantrekkelijk. (invloed op doelgedrag 3 – deelname)</p> <p>Automatische motivatie:</p> <p>1. Geen wederkerigheid: Voor wat hoort wat: het ontvangen van een relatief hoog geldbedrag kan ervoor zorgen dat deelnemers zich bezwaart voelen. Dit zou ervoor kunnen zorgen dat ze minder graag deelnemen aan de interventie. Voor gezinnen die al deelnemen geldt dat de onvoorwaardelijke schenking er juist voor kan zorgen dat ze zelf actie willen ondernemen en het bedrag gebruiken om actief richting geven aan hun leven. (invloed op doelgedrag 2 – richting geven aan eigen leven; invloed op doelgedrag 3 – deelname)</p>
<p>Overkoepelend:</p> <p>De kracht van deze interventie ligt in het directe verhogen van inkomen zonder voorwaarden. Dit kan direct zorgen voor minder financiële stress en meer mentale ruimte om de regie te pakken over het leven van de gezinnen. In vergelijking met soortgelijke interventies valt op dat deze interventie in aanvulling op het praktische/financiële bijdrage niet sterk inzet op het vergroten van sociale mogelijkheden (ander interventies bieden bijvoorbeeld naast een financiële bijdrage ook een sociaal netwerk). Het zou zeer interessant zijn om in kaart te brengen wat het sociale aspect kan toevoegen.</p>

Literatuurlijst

Literatuurlijst

Akkermans, M., Arends, J., Arts, K., Van den Brakel, M. Coumans, M., Dost, M., Gidding, K. Graham, J., Huynen, B., Janssen-Jansen, S., Knoops, K., Nieuweboer, J., Otten, F., Pouwels-Urlings, N. & Vissers, W. (2023). *Armoede en sociale uitsluiting 2023*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Bartholomew, L.K., Parcel, G.S., & Kok, G. (1998). Intervention mapping: ap process for developing theory and evidence-based health education programs; *Health education & behavior*, 25(5), 545-563.

BIN-NL. (z.d.). Tools voor toepassing gedragsinzichten. Geraadpleegd op 13 maart 2024 van <https://binnl.nl/kennisbank/tools/default.aspx>

Bovens, M., Keizer, A.G., & Tienmeijer, W. (2017). *Weten is nog geen doen: een realistisch perspectief op redzaamheid* (No. 97). Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR).

Brown, B. (2006). Shame resilience theory: A grounded theory study on women and shame. *Families in society*, 87(1), 43-52

Byrne, K. A., & Ghaiumy Anaraky, R. (2020). Strive to win or not to lose? Age-related differences in framing effects on effort-based decision-making. *The Journals of Gerontology: Series B*, 75(10), 2095-2105.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2022). Monitor laaggeletterdheid. <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/rapportages/2023/monitor-laaggeletterdheid-proefjaar-2022?onepage=true#c-Referenties>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2023). *Schuldenproblematiek in beeld*. Geraadpleegd op 13 maart 2024 van <https://dashboards.cbs.nl/v5/SchuldenproblematiekInBeeld/>

Centraal Bureau voor de Statistiek (2019). *Welvaart in Nederland 2019*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek. <https://dashboards.cbs.nl/v5/SchuldenproblematiekInBeeld/>
<https://longreads.cbs.nl/welvaartinederland-2019/>.

Centraal Planbureau (CPB) (2024). *Centraal Economisch Plan 2024*. Den Haag: Centraal Planbureau

Chater N, Loewenstein G. The i-frame and the s-frame: How focusing on individual-level solutions has led behavioral public policy astray. *Behav Brain Sci*. 2022 Sep 5;46:e147. doi: 10.1017/S0140525X22002023. PMID: 36059098

Chernev, A., Böckenholt, U., & Goodman, J. (2015). Choice overload: A conceptual review and meta-analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 333-358.

Dam, R., Geuns, R., Jungmann, N., & den Hartogh, V. (2018). Onderzoeken naar schuldenproblematiek en LVB. Mensen met een Licht Verstandelijke Beperking en schulden: herkennen en begeleiden. *Tijdschrift voor Schuldsanering*, 12(4), 19-22.

Dupuis, D. R., & Newby-Clark, I. R. (2016). Economic threat undermines the satisfaction of psychological needs for competence and autonomy. *Journal of applied social psychology*, 46(2), 94-104.

De Greef, M.H.G. (1992). *Het oplossen van problematische schuldsituaties. Een analyse van de invloed van hulpverlening, interorganisatorische samenwerking en huishoudenkenmerken op de effectiviteit van schuldregelingen (diss.)*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.

Deloitte (2022). *(On)zichtbare geldzorgen op de werkvloer. Een onderzoek naar het werkgeversperspectief op de financiële gezondheid van werknemers*. Rotterdam: Deloitte.

Gere, J., & MacDonald, G. (2010). An update of the empirical case for the need to belong. *Journal of individual psychology*, 66(1), 93-115.

Goderis, B. Van Hulst, B & Hoff, S. (2019). *Armoede in kaart; waar ligt de armoedegrens?*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Groen, A., Horssen, C., van, Veerman, N. (2022). *Rondkomen en betalingsproblemen; ervaringen van Nederlandse huishoudens in onzekere tijden*. Utrecht: Nibud.

Guadagno, R. E., & Cialdini, R. B. (2010). Preference for consistency and social influence: A review of current research findings. *Social influence*, 5(3), 152-163.

Hilbert, L. P., Noordewier, M. K., & van Dijk, W. W. (2022). The prospective associations between financial scarcity and financial avoidance. *Journal of Economic Psychology*, 88, 102459.

Hoff, S. & Van Hulst, B. (2019). *Armoede in kaart; wat is armoede?* Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Hoff, S. Van Hulst, B. & Goderis, B. (2019). *Armoede in kaart; de omvang van armoede*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Jungmann, N., Geuns, R. van, Klaver, J., Wesdorp, P., & Wolk, J. van der (2012). *Preventie: voorkomen is beter dan genezen*. Utrecht: Hogeschool Utrecht

Jungmann, N., & Madern, T. (2024) *Basisboek aanpak schulden*. Groningen/Utrecht; Noordhoff Uitgevers.

Jungmann, N., Oomkens, R., Dolsma, M., Nuiver, L., & Doelen, P. (2023). *Aandacht voor lage basisvaardigheden in het stress-sensitieve werken binnen sociaal werk*. Utrecht: Hogeschool Utrecht.

Keizer, M. (2019). *Lezen ≠ Begrijpen: De invloed van beperkte leesvaardigheid op de omgang met financiële problemen (eindrapport)*. Rijksuniversiteit Groningen.

Madern, T. (2015). *Op weg naar een schuldenvrij leven. Gezond financieel gedrag noodzakelijk om financiële problemen te voorkomen*. Leiden: Universiteit Leiden.

Madern, T., & Weijers, M. (2016). *Aan de slag met schuldpreventie*. Utrecht: Nibud.

McDonagh, L., Saunders, J.M., Cassel, J., Curtis, T., Bastaki, H., Hartney, T., & Rait, G. (2018) Application of the COM-B model to barriers and facilitators to chlamydia testing in general practice for young people and primary care practitioners: a systematic review. *Implementation Science*, 13, 1-19

- Michie, S., Atkins, L., & West, R. (2018). *Het gedragsveranderingswiel: 8 stappen naar succesvolle interventies*. Amsterdam; Amsterdam University Press.
- Moerman, A. & Jungmann, N. (2023). *Schulden klein houden en perspectief bieden. Naar een paradigmashift in de incasso waar zowel schuldeisers als debiteuren van profiteren*. Schuldingo, Hogeschool Utrecht en Sociaal Raadslieden.
- Mullainathan, S., Shafir, E., Elskamp, I. v. d., & Waa, F. v. d. (2013). *Schaarste: Hoe gebrek aan tijd en geld ons gedrag bepalen* (Achtste druk. ed.). Amsterdam: Maven.
- Nederlands Jeugdinstituut (z.d.) *Wat is een jeugdinterventie?* Geraadpleegd op 13 maart 2024 van <https://www.nji.nl/interventies/wat-is-een-jeugdinterventie>.
- Nibud. (2024). *Geldzaken in de praktijk 2024. Het leven betaalbaar*. Utrecht: Nibud.
- Nibud (2023). *Nibud competenties voor financiële redzaamheid*. Utrecht: Nibud.
- Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing research*, 42(2), 119-128.
- NVVK. (2023). *Gedragscode Schuldhulpverlening: definities*. Utrecht: NVVK.
- OECD INFE (2011) *Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy*. Paris: OECD.
- Ofen-Noy, N., Dudai, Y., & Karni, A. (2003). Skill learning in mirror reading: how repetition determines acquisition. *Cognitive Brain Research*, 17(2), 507-521.
- Pharos. (2021). *Samenhang armoede, schulden en gezondheid*. Utrecht: Pharos.
- Roest, A., Lokhorst, A. M., & Vrooman, C. (2010). *Sociale uitsluiting bij kinderen: Omvragen achtergronden*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Service O. e.a., (2014). *East. Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. Londen: Behavioural Insights Team.
- Tonnon, S. (2021). *Van plan naar actie. Handreiking voor het maken van een implementatieplan*. Utrecht: Divosa.
- Vijlbrief, A., & Mourik, K., van (2020). *Wat werkt bij de aanpak van armoede en schulden*. Utrecht: Movisie.
- Van den Brakel, M., Gidding, K., Lok, R., Otten, F., Vandewal, E., Bos, J., Warnaar, M., Wieman, G., Goderis, B. Hoff, S., Muns, S. & Tunderman, S. (2023). *Op weg naar een nieuwe armoedegrens: tussenrapport van het gezamenlijk project 'Uniforming armoedeaafbakening'*. Den Haag en Utrecht: CBS, Nibud & SCP
- van Dijk, W. W., Goslinga, S., Terwel, B. W., & van Dijk, E. (2020). How choice architecture can promote and undermine tax compliance: Testing the effects of prepopulated tax returns and accuracy confirmation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 87, 101574.

Van Dijk, W. W., van der Werf, M. M., & van Dillen, L. F. (2022). The psychological inventory of financial scarcity (PIFS): A psychometric evaluation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 101, 101939.

Van Yperen, T., Veerman, J.W., & Bijl, B. (2017). Naar meer effect: Resultaatgerichte ontwikkeling van interventies. In T. van Yperen, J.W. Veerman, & B. Bijl (editors). *Zicht op effectiviteit: Handboek resultaatgerichte ontwikkeling interventies in de jeugdsector 2* (Fully Revised) redactie, blz. 17-52). Lemniscat.

Korte uitleg van de effectlader is ook te vinden op <https://www.nji.nl/effectieve-jeugdhulp/werken-aan-effectiviteit>

Webb, T. L., Sheeran, P., & Luszczynska, A. (2009). Planning to break unwanted habits: Habit strength moderates implementation intention effects on behaviour change. *British Journal of Social Psychology*, 48(3), 507-523.

Wilson, G. T., Bhamra, T., & Lilley, D. (2015). The considerations and limitations of feedback as a strategy for behaviour change. *International Journal of Sustainable Engineering*, 8(3), 186-195.

Wijs, W. de (z.d.). *Wat is interveniëren? Een definitie*. Geraadpleegd op 20 april 2024, van <https://instituutvoorinterventiekunde.nl/wat-is-intervenieren-een-definitie/#:~:text=Interveni%C3%ABren%20is%20binnenkomen%20in%20een,doel%20om%20ze%20te%20helpen>

Wingenfeld, K., Mensebach, C., Driessen, M., Bullig, R., Hartje, W., & Beblo, T. (2006). Attention bias towards personally relevant stimuli: The individual emotional Stroop task. *Psychological Reports*, 99(3), 781-793.

Witte, L. (2011). *Methodisch werken in de sociaaljuridische hulp- en dienstverlening*. Houten: Bohn Stafleu van Loghum.

Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2023). *Grip. Het maatschappelijk belang van persoonlijke controle*. Den Haag: WRR.