

Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow



**x Gemeente
x Amsterdam**

**oranje
fonds**

Doe je mee?

**Fonds
1818**

VSBfonds,
iedereen doet mee



Colofon

Auteurs: Lone von Meyenfeldt, Hanneke Mateman en Annette van den Bosch

Afbeelding omslag: Carof-Beeldleveranciers

Maart 2021

© Movisie

Te downloaden via: www.movisie.nl

In opdracht van Stichting Cash2Grow



kennis en aanpak van
sociale vraagstukken

Stichting
cash2grow
Kweekt Spaarkringen

Movisie: kennis en aanpak van sociale vraagstukken

Movisie is hét landelijk kennisinstituut voor een samenhangende aanpak van sociale vraagstukken.

Samen met de praktijk ontwikkelen we kennis over wat echt goed werkt en passen we die kennis toe. De unieke rol van Movisie is het versnellen van leerprocessen. We zijn alleen tevreden als we een duurzame positieve verandering voor mensen in een kwetsbare positie realiseren.

Kijk voor meer informatie op www.movisie.nl

INHOUDSOPGAVE

1	Inleiding	4
1.1	Spaarkringen	4
1.2	Methodologie	4
2	Beschrijving van de werkwijze spaarkringen Cash2Grow	5
2.1	Achtergrond	5
2.2	Doelen	6
2.3	Doelgroep	7
2.4	Samenwerkingspartners	8
2.5	Lokale spaarkringen	9
	Deelnemers	9
	Spaarbijeenkomsten	9
	Spaarkringbegeleiders	10
2.6	Conclusie	12
3	De verandertheorie van Cash2Grow	13
4	Onderbouwing	15
4.1	Onderbouwing van de doelen	15
	Financiële weerbaarheid	15
	Sociale weerbaarheid	15
4.2	Onderbouwing van de werkwijze van Cash2Grow	17
4.2.1	Regelmatig sparen in een groep met aanbod van financiële educatie	17
4.2.2	Samenwerken, taken oefenen en bespreken van ervaringen	19
4.2.3	In vaste structuur toewerken naar zelfbeheer	21
5	Ervaren baat	23
5.1	Onderzoeksoepzet	23
5.2	Effectindicaties bij leden van spaarkringen	23
	Beoogd effect: leden versterken hun financiële kennis en vaardigheden	23
	Beoogd effect: leden vergroten hun sociale vaardigheden	24
	Beoogd effect: spaarkringleden gaan verbindingen aan met anderen	25
	Beoogd effect: leden motiveren elkaar om te sparen	25
	Beoogd effect: leden ontwikkelen meer zelfvertrouwen	26
6	Conclusies en aanbevelingen	27
6.1	Conclusies	27
6.2	Aanbevelingen	29
	Literatuurlijst	31

1 INLEIDING

1.1 SPAARKRINGEN

Spaarkringen van Cash2Grow zijn een aanpak om een groep mensen via een eenvoudig systeem geld te laten sparen en lenen. De kern van deze aanpak is dat mensen dit volgens een vaste structuur doen, binnen een veilige en gezellige sfeer, waar ook ruimte is voor het bespreken van andere (financiële) thema's. De leden van een spaarkring houden gedurende een overeengekomen periode regelmatig bijeenkomsten, waarbij zij een door Cash2Grow ontwikkelde structuur volgen. Binnen dat kader stellen de leden de spelregels voor hun specifieke spaarkring vast. Per bijeenkomst spaart ieder lid een bedrag om het zelf geformuleerde spaardoel te realiseren. Leden motiveren elkaar en wisselen onderling tips uit. Zij leren verschillende rollen uit te voeren zoals voorzitter, penningmeester en geldteller. Naar behoefte kunnen tijdens de bijeenkomsten ook andere (geld) thema's besproken worden. Een spaarkringbegeleider begeleidt het proces en werkt met de leden toe naar zelfstandigheid van de spaarkring.

Geïnspireerd door het succes van vergelijkbare werkwijzen in Afrika, Azië en Latijns-Amerika is Cash2Grow in 2019 gestart met het promoten van spaarkringen in Nederland. Momenteel zijn er 15 spaarkringen, voornamelijk in de Randstad. Vanwege de positieve ervaringen en reacties zet Cash2Grow zich in voor het verder uitbreiden van het aantal spaarkringen in Nederland. Daarom is er behoefte aan een onafhankelijke effectevaluatie die inzicht geeft in de randvoorwaarden en praktische adviezen voor de uitrol van spaarkringen. En die potentiële samenwerkingspartners inzicht geeft in de meerwaarde van het concept spaarkringen. Movisie heeft dit evaluatie onderzoek uitgevoerd.

1.2 METHODOLOGIE

Een klassieke effectevaluatie met onderzoeksgroep en controlegroep was (zoals vaak in het sociaal domein) niet mogelijk, omdat de deelnemersaantallen te klein zijn. Daarom is gekozen voor een theorie gestuurde effectevaluatie, in combinatie met een Effectenarena. Daarnaast maken we gebruik van een Ervaren baat onderzoek dat recent is uitgevoerd door de initiatiefnemers zelf.

De kern van theorie gestuurde effectevaluatie is dat vooronderstellingen van sociale interventies expliciet worden gemaakt en met behulp van wetenschappelijke literatuur worden getoetst op hun geldigheid. In de eerste fase van het onderzoek is op basis van relevante onderzoekspublicaties, materialen en beleidsnotities van Cash2Grow en bestaande evaluaties van de spaarkringen een eerste aanzet van de verandertheorie geformuleerd. Vervolgens zijn in een Effectenarena met diverse betrokkenen (initiatiefnemers, bestuursleden, uitvoerders en financiers) de aannames omtrent de werking van de interventie Spaarkringen opgehaald.

In de volgende fase van het onderzoek wordt met behulp van wetenschappelijke literatuur nagegaan welke elementen van de verandertheorie (dus de aannames waar de interventie vanuit gaat) het sterkst worden onderbouwd. Zo kan worden vastgesteld welke elementen van de methode als effectief kunnen worden beschouwd en welke onhoudbaar lijken en waarom (Lub, de Groot & Schaafsma, 2011).

2 BESCHRIJVING VAN DE WERKWIJZE SPAARKRINGEN CASH2GROW

2.1 ACHTERGROND

Spaarkringen zijn geïnspireerd op informele spaarsystemen die wereldwijd bestaan, en doorgaans hun oorsprong hebben in ontwikkelingslanden. De bekendste vorm is de *Rotating Savings and Credit Association* (ROSCA). In een ROSCA leggen groepsleden wekelijks of maandelijks een vast bedrag geld in. Elke bijeenkomst wordt de pot aan één persoon uitgekeerd, wat rouleert tot iedereen aan de beurt is geweest. In Nederland wordt dit systeem veel gezien bij mensen met migratieachtergrond, voornamelijk vrouwen. Diverse (ontwikkelings)organisaties hebben methoden ontwikkeld die geïnspireerd zijn door deze ROSCA's, die toegankelijker zijn voor mensen met een onregelmatig en/of laag inkomen. Bovendien zetten deze organisaties de spaargroepen in als ontwikkelingsinstrument, met name voor (economische) empowerment en voor het bevorderen van financiële geletterdheid. De methoden van deze spaarkringen bieden een grotere flexibiliteit; leden sparen niet hetzelfde bedrag en de spaargelden worden niet roulerend uitgekeerd maar accumuleren in een gezamenlijk fonds -waar leningen uit verstrekt kunnen worden aan leden. Na een periode van training blijven de meeste van deze kringen op eigen kracht zelfstandig functioneren. Vanaf eind jaren '90 hebben spaarkringen een grote groei doorgemaakt als ontwikkelingsinstrument, met name in Afrika, maar ook in Azië en Latijns Amerika. Internationale en lokale organisaties hebben honderdduizenden spaarkringen getraind waar miljoenen leden aan deelnemen. Er is een beweging (of industrie) ontstaan die onderzoeken doet, instrumenten ontwikkeld en kwaliteitsstandaarden vaststelt. Deze beweging heeft zijn thuis gevonden in het SEEP netwerk (*Small Enterprise Education and Promotion Network*).

The Association of Self-Funded Communities (ACAF) in Catalonië (Spanje) bracht een methode uit Latijns Amerika in 2014 naar Europa. Ook de spaarkringen in Nederland zijn een resultaat van het Zuid-Noord-Kennistransfer (of 'omgekeerde ontwikkelingssamenwerking', in meer populair wetenschappelijke woorden). De initiatiefnemers van Cash2Grow, Gabriëlle Athmer en Julie Lehmann hebben vanuit hun werkachtergrond goede ervaringen met spaarkringen. Gabriëlle Athmer heeft decennialang als consultant microfinanciering en spaarkringprogramma's gewerkt in verschillende landen in Afrika. Julie Lehmann verrichtte uitvoerig actie onderzoek onder spaarkringen voor haar promotieonderzoek. Zij ontwikkelden samen een eigen spaarkring aanpak voor de Nederlandse context, met elementen van diverse bestaande systemen.

Voor de specifieke spaarkringmethode van Cash2Grow zijn een aantal punten belangrijk:

- Het bieden van financiële educatie en het bespreken van de thema's samenwerken en realiseren van dromen. De materialen die hiervoor aan leden en spaarkringbegeleiders worden aangereikt zijn ook geschikt voor laaggeletterden.
- Het formuleren van een spaardoel als onderdeel van de financiële educatie
- De gestructureerde aanpak van het onderdeel sparen en lenen van de bijeenkomsten
- De zelfsturing van de spaarkring; de leden beheren de spaarkring zelf en nemen de beslissingen over de regels.
- Het aanbieden van een lief- en leedfonds als optie.

- Het begrenzen van de spaarperiode tot maximaal 1 jaar waarna de leden hun spaargeld weer terugkrijgen en daarna weer opnieuw kunnen starten.

Het toewerken naar zelfsturing is een kenmerk dat alle spaarkringmethoden gemeen hebben, maar is onderscheidend in de Nederlandse context als het gaat om aanpakken voor mensen met een financieel kwetsbare positie.

In 2019 voerde Cash2Grow het pilot project 'Rijker door samen sparen' uit. Het doel van de pilot was het verkennen en voorbereiden van de randvoorwaarden voor het verder uitbreiden van spaarkringen in Nederland. De gestarte spaarkringen uit het pilotproject zijn inmiddels zelfstandig. Cash2Grow begeleidt momenteel de spaarkringbegeleiders van acht nieuwe spaarkringen bij het toewerken naar zelfmanagement van de spaarkringen. De opstart van de nieuwe spaarkringen is getekend door de coronacrisis, omdat er maar weinig deelnemers zijn die bij elkaar kunnen komen.

2.2 DOELEN

De doelen die Cash2Grow op de langere termijn uiteindelijk wil bereiken gaan over het vergroten van de financiële en sociale weerbaarheid van mensen, enerzijds op sociaal en anderzijds op financieel gebied. Daarvoor is nodig dat zij een bepaalde ontwikkeling doormaken en dat zij verbindingen met elkaar aangaan. De doelen op langere termijn zijn:

1. Financiële weerbaarheid - leden hebben het vermogen (vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen) om bewuste en gezonde financiële keuzes te maken.
2. Sociale weerbaarheid - leden hebben het vermogen (vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen) om een sociaal netwerk op te bouwen en te onderhouden.

Aan deze doelen voor de lange termijn wordt binnen de spaarkringen gewerkt door het nastreven van een aantal doelen voor de korte termijn. Deze doelen gaan over de ontwikkeling van de deelnemers op de volgende aspecten: financiële en sociale vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen.

Doel	Toelichting
<i>Ontwikkeling individuele leden</i>	
Deelnemers versterken hun financiële vaardigheden	Deelnemers ontwikkelen sparen als gewoonte, hebben inzicht in inkomsten en uitgaven, weten hoe zij hun inkomen kunnen vergroten
Deelnemers versterken hun sociale vaardigheden en gaan verbindingen aan	Deelnemers leren mensen kennen in de spaarkring, zijn geoefend in het uitwisselen van ervaringen, het uitvoeren van verschillende taken en het spreken over thema's
Deelnemers versterken hun motivatie om te sparen en ontwikkelen zelfvertrouwen	Deelnemers merken waar zij toe in staat zijn (succeservaringen)

De beoogde impact van de spaarkringen is het bijdragen aan de financiële en sociale handelingsvaardigheden van leden, door persoonlijke groei en onderlinge ondersteuning en door de vaardigheden op te bouwen om meer te doen met eigen – beperkte – financiële middelen.

2.3 DOELGROEP

De doelgroep voor spaarkringen bestaat uit mensen met een krappe beurs die meer grip op hun financiële situatie willen krijgen en die hun sociale netwerk willen vergroten. Het gaat in de praktijk vooral om mensen die moeite hebben om rond te komen en sociaal geïsoleerd zijn. Te denken valt aan mensen binnen lage inkomensgroepen zoals werkende minima (mensen met deeltijdbanen, oproepkrachten en zzp-ers), uitkeringsgerechtigden, gepensioneerden en vrouwen die afhankelijk zijn van het lage inkomen van hun man of kind.

Binnen de groepen met lage inkomens kunnen spaarkringen specifiek interessant zijn voor mensen met een migratieachtergrond die al bekend zijn met traditionele informele spaarsystemen (doorgaans vrouwen), statushouders die behoefte hebben aan contacten, gepensioneerden die moeite hebben rond te komen en behoefte hebben aan contact, zzp-ers die baat hebben bij kleine investeringen in hun bedrijf en mensen die uit de schulden komen en willen werken aan nieuwe perspectieven.

2.4 SAMENWERKINGSPARTNERS

Cash2Grow werkt samen met lokale welzijnsorganisaties, bewonersinitiatieven en zelforganisaties van migrantengroepen. Voorbeelden van samenwerkingspartners zijn de volgende: Stichting Dappere Dames (Amsterdam) Stichting Avrasya (Den Haag), Stichting Al Amal (Utrecht) zijn organisaties die met name de participatie van mensen met een migratieachtergrond bevorderen. Het Wijkondersteuningsteam (WOT) Schiedam, Dock in Utrecht Overvecht en Vrouw en Vaart / SEZO in Amsterdam-Nieuw West behoren tot de welzijnsorganisaties die zich richten op buurtbewoners. Samenwerkingspartner Trefpunt in Schiedam is een gemeentelijk project dat zich op statushouders richt. De beroepskrachten en/of vrijwilligers van deze organisaties worden door Cash2Grow opgeleid tot spaarkringbegeleiders en werven de spaarkringleden. Ook leidt Cash2Grow leden van spaarkringen en particulieren op tot spaarkringbegeleiders.

Het pilotproject Rijker door samen sparen ontwikkelde Cash2Grow in samenwerking met Stichting Lift. Lift je leven is een actieprogramma voor praktische veranderingen in het dagelijks leven. Het programma wil mensen in staat te stellen een duurzame leefstijl te ontwikkelen en in de praktijk te brengen. Het Lift je leven programma is ontwikkeld op de drie pijlers Geld, Groen en Gezondheid. Voor de werving van begeleiders van spaarkringen werkte Cash2Grow bij de opstart van de pilot samen met Stichting Lift. De samenwerking met Lift in de beginfase van het pilotproject zorgde dat er een snelle start gemaakt kon worden.

2.5 LOKALE SPAARKRINGEN

De kern van de spaarkringen aanpak is natuurlijk de spaarkring zelf; een groep van 5-12 leden. Zij komen voor een periode van ongeveer negen maanden minimaal één keer per maand bijeen, meestal een keer in de week of twee weken, om te sparen.

In het eerste pilotjaar zijn zeven spaarkringbegeleiders onder begeleiding van Cash2Grow spaarkringen gestart. De eerste zes startten in 2019. Begin 2020 startte een zevende groep als onderdeel van het pilot project. Het project duurde tot 1 september 2020. Het gaat om twee groepen in Amsterdam, twee in Den Haag, een in Schiedam, een in de Bilt en een in Maastricht. Vanaf september voert Cash2Grow een vervolg project uit, waarbij het aantal spaarkringen wordt opgeschaald. Uiteraard heeft de coronacrisis een wissel getrokken op de uitrol van de spaarkringen. Eind december 2020 zijn er desondanks vijftien spaarkringen actief of in het stadium van voorbereiding.

Deelnemers

De spaarkringbegeleiders werven zelf leden voor de spaarkringen. In principe kan iedereen lid zijn van een spaarkring, de werving is echter specifiek gericht op de doelgroep van mensen die moeilijk kunnen rondkomen. Voorwaarde is verder dat de deelnemer naar de bijeenkomsten kan komen en in de gelegenheid is om de hele spaarperiode af te maken. Ook worden nieuwe leden geworven via huidige spaarkringleden. Als mensen al iemand kennen binnen de spaarkring maakt dat deelname voor hen (nog) laagdrempeliger.

Spaarbijeenkomsten

De bijeenkomsten van een spaarkring kenmerken zich door vaste routines en daarnaast een informele sfeer. Alle deelnemers zijn gelijkwaardig aan elkaar. Het belangrijkste doel van het samen sparen is dat leden elkaar inspireren en ondersteunen en dat zij op deze manier het sparen leuk vinden. Leden luisteren naar elkaar, wisselen ondersteuning tips en ervaring uit. Zij helpen elkaar om hun financieel gedrag, zoals koopgedrag, te veranderen. De eerste spaarperiode van een spaarkring kent drie fasen; van training naar coaching naar zelfstandigheid.

Afspraken

In de eerste bijeenkomsten van een nieuwe spaarkring worden afspraken gemaakt over de voorwaarden voor lidmaatschap, frequentie van de bijeenkomsten, het minimum en maximumbedrag dat per bijeenkomst kan worden gespaard, het al dan niet instellen van een lief en leed fonds, het wel of niet verstrekken van leningen, en hoe om te gaan met deelname en op tijd komen bij de bijeenkomst. Bijeenkomsten zijn niet vrijblijvend, de leden committeren zich aan deelname.

Rollen en taken

In de beginperiode worden ook de taken verdeeld. Een spaarkring kent verschillende rollen; die van voorzitter, boekhouder en kashouder. En daarnaast twee geldtellers en twee sleutelhouders. De leden bepalen zelf hoe de taken worden verdeeld en of hierbij wordt gerouleerd. Cash2Grow doet hiervoor aanbevelingen.

Spaar doel

Leden formuleren een spaardoel voor iets dat zij graag willen (bijvoorbeeld een dagje uit) of nodig hebben (bijvoorbeeld een wasmachine). Zij maken voor het vastgestelde doel een spaarplan, waarin zij aangeven hoeveel zij per bijeenkomst moeten sparen om het doel te halen. Door hun doelen uit te spreken inspireren

leden elkaar en gaat het voor henzelf ook leven. Het maken van een spaarplan draagt bij aan financieel bewustzijn.

Spaarritueel

Belangrijk is dat spaarbijeenkomsten verlopen volgens een vaste volgorde. De structuur zorgt voor transparantie en draagt er aan bij dat er vertrouwen ontstaat. De bijeenkomsten bestaan uit de volgende stappen:

- Opening
- Openen van de geldkist
- Controleren aanwezigheid van de leden
- Lief en leedfonds. Dit fonds is optioneel en kan worden aangewend om leden bij speciale gebeurtenissen iets te kunnen geven. Bij spaarkringen die dit toepassen wordt door alle leden eenzelfde bedrag ingelegd. Tijdens de bijeenkomst wordt na het inleggen opnieuw geteld en genoteerd hoeveel geld er in de kas zit.
- Sparen: spaargeld tellen, spaargeld inleggen en opnieuw spaargeld tellen en noteren.
- Lenen: geld terugbetalen of lening geven. Opnieuw tellen en noteren.
- Innen, tellen en noteren van *kudo's*; kleine bedragen die leden betalen als zij bijvoorbeeld te laat komen.
- Tellen van het geld in de kas en noteren
- Sluiten van de geldkist
- Bespreken van een thema
- Afspraken maken en sluiting

Financiële educatie en spreken over andere thema's

Naar behoefte van de spaarkring spreken leden na het spaarritueel over financiële of andere thema's. Er zijn een aantal thema's uitgewerkt in de ledenmap over geld, over samenwerken en over het realiseren van dromen. De handreikingen omvatten diverse opdrachten en gespreksvragen die leden naar behoefte in de spaarkring kunnen uitvoeren en bespreken. De taal is eenvoudig (A2 niveau) zodat anderstaligen en laaggeletterden ook overweg kunnen met het materiaal.

De thema's over geld vormen de financiële educatie binnen de spaarkringen. Het gaat om de volgende thema's: het kiezen van een spaardoel, het maken van een spaarplan, inkomsten en uitgaven in kaart brengen (huishoudboekje), een begroting en een kasboekje maken (boekhouden), geld besparen (waaronder duurzaamheid), kennis over belastingen en verzekeringen, geldtypes, duurzaamheid en besparen. Leden kunnen naar behoefte ook andere thema's aandragen om te bespreken.

De thema's over samenwerken gaan over slim vergaderen, elkaar begrijpen, positieve feedback, nee zeggen en problemen oplossen. De thema's over dromen waarmaken gaan over mogelijkheden zoeken om je inkomen te vergroten, stoppen met shoppen en tips voor het schrijven van officiële brieven en mails.

Spaarkringbegeleiders

Om een spaarkring te starten is begeleiding nodig. Hiertoe werft Cash2Grow vrijwilligers maar ook beroepskrachten die het leuk vinden om spaarkringbegeleider te worden. Ideaal is twee begeleiders per groep. In de pilot fase bleek dat lastig te realiseren.

Om spaarkringbegeleider te zijn dient iemand Nederlands te spreken en schrijven, basisvaardigheden taal en rekenen te beheersen en over bepaalde sociale vaardigheden te beschikken zoals luisteren, goed met

mensen om kunnen gaan en leiding kunnen geven. Begeleiders krijgen een tweedaagse training, daarnaast worden voor hen vier inspiratiebijeenkomsten georganiseerd. Ook ontvangen zij de materialen die Cash2Grow heeft ontwikkeld; een begeleidersmap en de – bovengenoemde- map voor leden. De begeleiders van de huidige spaarkringen zijn een diverse groep. Sommigen zijn werkzaam bij een maatschappelijke organisatie, anderen zijn betrokken bij bewonersinitiatieven of zijn als lid van een spaarkring gemotiveerd geraakt om zelf een spaarkring te begeleiden.

Taak: organisatorische begeleiding

In de voorbereidingsfase werft de spaarkringbegeleider leden en zorgt voor het verspreiden van de publiciteit. Ook regelt de begeleider ruimte voor de bijeenkomsten. Als de spaarkring eenmaal gestart is zorgt de begeleider dat het geldkistje en werkmateriaal beschikbaar is voor de leden.

Taak: begeleiden van de spaarkring (naar zelfstandigheid)

Zoals gezegd kent de eerste spaarperiode van een spaarkring drie fasen (elke fase bestaat uit ongeveer twaalf bijeenkomsten):

- I. training
- II. coaching
- III. zelfstandigheid

In de trainingsfase wordt de spaarkring getraind in hoe een spaarkringbijeenkomst verloopt. In deze eerste fase introduceert de begeleider alle beginselen van de spaarkring aan de nieuwe leden. Er wordt een reglement gemaakt en de rollen/ taken worden verdeeld. Pas daarna kan er gespaard worden. Leden leren een spaardoel en spaarplan opstellen. De begeleider zorgt voor een veilige sfeer. Naar behoefte van de leden bespreekt de begeleider thema's uit de map voor spaarkringleden.

Na ongeveer drie maanden heeft de begeleider vooral nog de rol van coach. De leden weten hoe de spaarkring werkt en de begeleider is niet meer bij alle bijeenkomsten aanwezig (drie keer per twaalf bijeenkomsten).

Na nog drie maanden bereikt de spaarkring de zelfstandige fase. De begeleider komt in deze fase nog twee keer, bijvoorbeeld om leden te motiveren of om een thema te bespreken. Aan het einde van deze fase bereikt de spaarkring het einde van haar spaarperiode. Tijdens de laatste bijeenkomst wordt het geld verdeeld. Ook het lief en leed fonds, de kudo's en de eventuele rente. Tot slot worden de afspraken gemaakt over een nieuwe spaarperiode.

De begeleider evalueert per fase de ontwikkeling van de spaarkring en houdt contact met Cash2Grow over hoe het met de spaarkring gaat. Als de begeleider een spaarkring tot een goed einde heeft geleid ontvangt zij een certificaat. De verantwoordelijkheden van de spaarkringbegeleider en de voorwaarden waar zij aan moet voldoen voor certificering zijn tijdens het pilotproject in samenspraak met de toenmalige begeleiders in opleiding bepaald. Cash2Grow monitort de zelfstandige spaarkringen door incidenteel langs te komen bij een bijeenkomst (twee keer per spaarperiode). Het doel van Cash2Grow is dat 80% van de spaarkringen na drie jaar nog bestaat.

Om de begeleiding van de spaarkring goed uit te kunnen voeren beschikt de begeleider over een map waarin het traject in verschillende modulen stap voor stap is uitgewerkt. Voordat begeleiders zelf aan de slag gaan met het vormen van een spaarkring krijgen zij een tweedaagse training van Cash2Grow. Gaandeweg het traject organiseert Cash2Grow vier intervisiebijeenkomsten voor de begeleiders om tussentijds te evalueren en ervaringen uit te wisselen. Cash2Grow begeleidt de spaarkringbegeleiders ook 'on the job'. Een coach van Cash2Grow bezoekt de begeleider gemiddeld zes keer: bij de informatiebijeenkomst voor

potentiële leden, bij de eerste twee bijeenkomsten van de spaarkring, bij de evaluaties na 3 en na 6 maanden en bij laatste bijeenkomst.

2.6 CONCLUSIE

Geïnspireerd door informele spaarsystemen die elders in de wereld al jarenlang bestaan en door de internationale spaarkringenindustrie, heeft Cash2Grow in Nederland spaarkringen opgezet. Binnen de spaarkringen werken deelnemers aan hun financiële en sociale weerbaarheid. Deze spaarkringen hebben het karakter van een laagdrempelige, financiële zelfhulpgroep. Met hulp en coaching van een getrainde begeleider -meestal van een lokale welzijns- of zelforganisatie- werken de deelnemers in regelmatige, gestructureerde bijeenkomsten aan het vergroten van hun financiële vaardigheden en sparen voor hun individuele spaardoel. De leden voeren vanaf het begin de verantwoordelijkheid voor taken en rollen in het spaarproces, de begeleider traint hen in de uitvoering daarvan totdat zij deze zelfstandig kunnen uitvoeren. Cash2Grow voorziet onder meer in het materiaal voor de spaarkringen en verzorgt training, coaching/begeleiding en intervisiebijeenkomsten voor spaarkringbegeleiders. Zij monitort de zelfstandige groepen met incidentele bezoeken. Inmiddels zijn er 15 spaarkringen actief of in het stadium van voorbereiding (dec 2020).

3 DE VERANDERTHEORIE VAN CASH2GROW

Aan de werkwijze van de spaarkringen van Cash2Grow – zoals beschreven in voorgaand hoofdstuk - ligt een aantal aannames ten grondslag over de manier waarop de beoogde positieve effecten bij deelnemers tot stand komen. Het geheel van aannames over hoe de aanpak tot het gewenste resultaat/doel leidt noemen we de *verandertheorie*. Met een verandertheorie laat je zien welke *outcome* je wilt bereiken en hoe je dat denkt te gaan doen. Het gaat daarbij om oorzaak-gevolg redeneringen. Vaak is deze verwoord in een 'als... dan...'-constructie.

De interventieactiviteiten vormen -samen met de benodigde middelen en materialen- de *input*. De resultaten waar de activiteiten toe leiden noemen we de *output*. De uitkomsten waar deze resultaten aan bij moeten dragen zijn de *outcome*. De verandertheorie werpt licht op de vraag hóe je denkt dat de activiteiten tot de beoogde resultaten leiden, en hoe deze resultaten samen leiden tot de gewenste *outcome*. Voor het formuleren van de verandertheorie is gebruik gemaakt van teksten van Cash2Grow. Vervolgens zijn in een bijeenkomst (effectenarena) met de initiatiefnemers, bestuursleden, financiers en spaarkringbegeleiders van de spaarkringen van Cash2Grow de belangrijkste aannames van de werkwijze geëxpliciteerd en nader bekeken.

De werkwijze van Cash2Grow kan worden samengevat als een aanpak waarin samen sparen, samenwerken, elkaar motiveren, leren door te doen en leren door kennisoverdracht centraal staan.

A. Leden leren sparen (financiële vaardigheid) door het regelmatig te doen. Het sparen in een groep vergroot daarbij hun motivatie en zelfvertrouwen.

B. Leden krijgen informatie, opdrachten en handreikingen over financiële thema's. Hierdoor verwerven zij kennis over financiële onderwerpen.

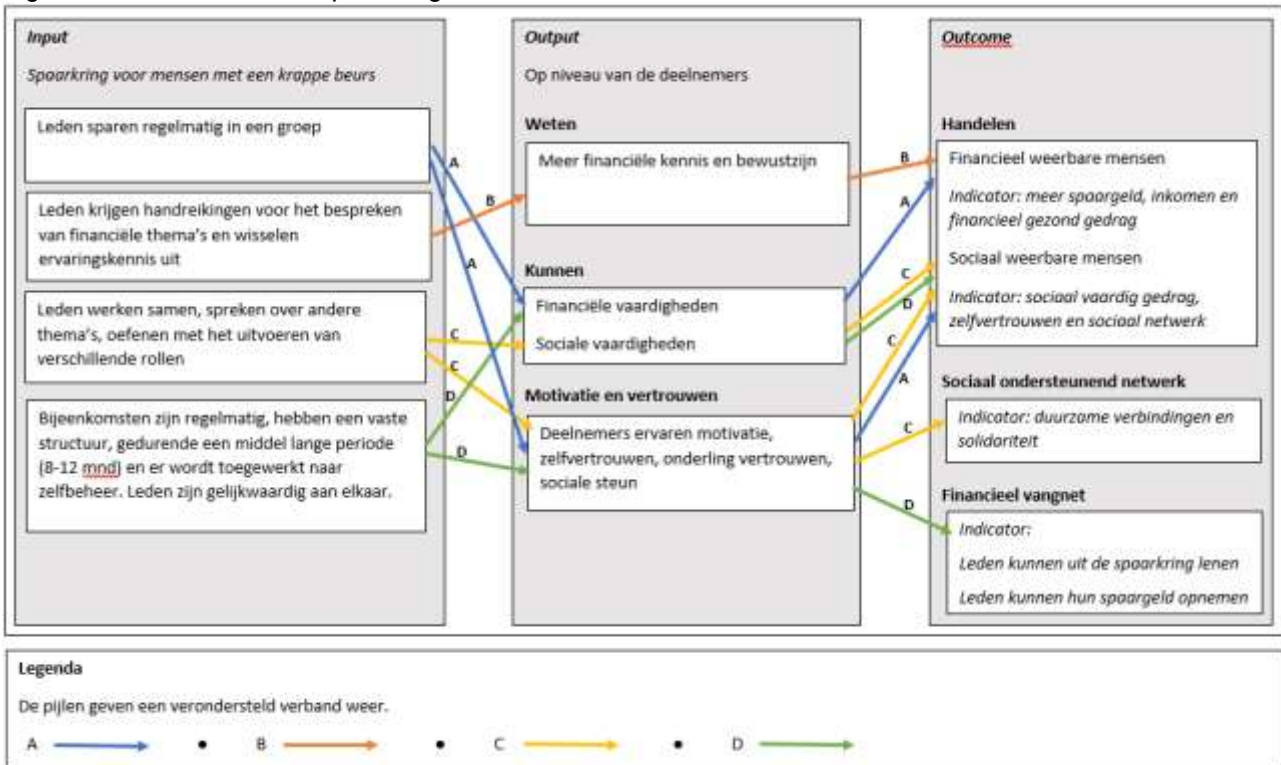
C. Doordat leden samenwerken, over andere thema's spreken en rollen uitoefenen, oefenen zij hun sociale vaardigheden. Het versterkt ook het gevoel van zelfvertrouwen.

D. Door duurzaam samen te werken en naar zelfsturing toe te werken worden motivatie en zelfvertrouwen van de deelnemers verder versterkt. De vaste structuur van de bijeenkomsten is hierbij een versterkend element.

De bedoeling is dat leden na verloop van tijd meer geld sparen, weten hoe zij hun inkomen kunnen vergroten en financieel gezond gedrag vertonen. Anderzijds is de bedoeling dat zij het vermogen hebben om met anderen verbindingen aan te gaan die ondersteunend zijn.

Om dit overzichtelijk te maken is de verandertheorie hieronder schematisch weergegeven, met ook de veronderstelde verbanden tussen de activiteiten en de uitkomsten op korte en lange termijn. De beoogde resultaten hangen in dit geval onderling nauw samen en beïnvloeden elkaar wederzijds. De verandertheorie vormt de basis van de onderbouwing van de aanpak in het volgende hoofdstuk.

Figuur 1: Verandertheorie Spaarkringen Cash2Grow



In de volgende paragrafen worden de volgende aannames uit het schema uitgewerkt:

- Als financiële kennis, sociale- en financiële vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen versterkt worden, dan vergroten mensen hun kennis en vermogen om financieel gezonde keuzen te maken en een ondersteunend sociaal netwerk op te bouwen. (paragraaf 4.1)
- Als mensen voor een langere periode regelmatig in een groep sparen dan versterkt dat hun financiële vaardigheden (paragraaf 4.2.1.)
- Als mensen financiële educatie krijgen en ervaringen uitwisselen dan versterkt dat hun financiële vaardigheden en motivatie en zelfvertrouwen. (paragraaf 4.2.1)
- Als mensen voor een langere periode regelmatig in een groep samenwerken, taken uitoefenen en thema's bespreken, dan versterkt dat hun sociale vaardigheden. (paragraaf 4.2.2)
- Als mensen binnen een veilige omgeving en vaste structuur gelijkwaardig aan elkaar zijn, succeservaringen opdoen, en oefenen in zelfsturing vergroot dat hun zelfvertrouwen, onderling vertrouwen, onderlinge steun en motivatie om (met elkaar) te blijven sparen. (paragraaf 4.2.3)

We beperken ons tot de elementen die terug te vinden zijn in de literatuur.

4 ONDERBOUWING

4.1 ONDERBOUWING VAN DE DOELEN

In de vorige hoofdstukken zijn de doelen en werkwijzen van Cash2Grow beschreven, evenals de aannames over de beoogde werking van de aanpak (de verandertheorie). De volgende stap is de theoretische en empirische onderbouwing daarvan. In deze paragraaf kijken we eerst of we kunnen onderbouwen waarom de lange termijn doelen van de spaarkringen relevant zijn. In paragraaf 4.2 kijken we naar de onderbouwing van de beoogde uitkomsten op korte termijn.

Cash2Grow beschrijft twee doelen voor de langere termijn, namelijk:

1. Het vergoten van hun financiële weerbaarheid
2. Het vergroten van hun sociale weerbaarheid

Bij beide doelen gaat het om het vermogen van mensen om zowel vaardigheden als motivatie en zelfvertrouwen te ontwikkelen en steunende sociale contacten te onderhouden. Hieronder onderzoeken we de aanname:

- *Als financiële kennis, sociale- en financiële vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen versterkt worden, dan vergroten mensen hun kennis en vermogen om financieel gezonde keuzen te maken en een ondersteunend sociaal netwerk op te bouwen.*

Financiële weerbaarheid

Financieel weerbaar zijn is het vermogen om gebeurtenissen die invloed hebben op je financiële situatie, te kunnen opvangen. Bijvoorbeeld het verlies van een baan, inkomensvermindering of een grote uitgave voor je huishouden of levensstijl. Er is een toenemende zorg dat huishoudens onvoldoende financiële veerkracht hebben om de financiële druk en noodsituatie te doorstaan zonder in schulden te komen (van der Schors & Schonewille, 2017). Om financieel weerbaar te worden zijn de pijlers van gezond financieel gedrag van belang, namelijk weten, kunnen en handelen. Het blijkt namelijk dat veel niet-effectieve interventies alleen gericht zijn op kennisoverdracht (Vijlbrief & van Mourik, 2020). Het is dus van belang dat mensen datgene wat ze weten ook kunnen omzetten in handelingen. Het verwerven van financiële vaardigheden begint weliswaar bij wat mensen weten en (theoretisch) kunnen, maar om daadwerkelijk financieel zelfredzaam en weerbaar te worden zal ook het gedrag van mensen moeten veranderen. Daarbij is inzet op twee componenten belangrijk: motivatie en vertrouwen in eigen kunnen (Van Geuns, Jungmann & De Weerd, 2011). Deze bevindingen bevestigen daarmee de aanname dat als financiële handelingsvaardigheden en de motivatie en het zelfvertrouwen versterkt worden, dit bijdraagt aan het vergroten van de financiële weerbaarheid van mensen met een krappe beurs.

Sociale weerbaarheid

Bij sociale weerbaarheid gaat het om 'het vermogen om op te komen voor jezelf' en 'het kunnen stellen van grenzen als een ander deze overschrijdt' (Van Veen, 2008, p. 1; Van Schaik, 2012).

Andere definities benadrukken meer het omgaan met moeilijke situaties. In Engelstalige literatuur wordt 'resilience', ofwel veerkracht, omschreven als het niet bezwijken onder druk, stress of tegenslagen (Rutter,

1985). De Belie en Van Hove (2003) hanteren hierbij de definitie, afgeleid van Rutter (1985): 'Veerkracht is de mogelijkheid om met stress en moeilijke levensomstandigheden om te gaan op een wijze waarop de ontwikkeling van zelfvertrouwen en sociale competentie bevorderd wordt' (De Belie & Van Hove, 2003, p. 5). Sociale weerbaarheid is een begrip dat we terugvinden in interventies voor een groot scala aan kwetsbare doelgroepen (mensen in armoede, kwetsbare kinderen, etnische minderheden, e.d.). Het begrip sociale weerbaarheid is sterk verwant aan de "self-efficacy" (geloof in eigen kunnen) uit de gedragstheorie van Bandura; het kunnen omgaan met lastige of veranderende situaties en gaat daardoor verder dan het begrip sociale vaardigheden. Sociale weerbaarheid veronderstelt vertrouwen in eigen kunnen, het beschikken over essentiële sociale vaardigheden in de omgang met anderen, maar ook het kunnen omgaan met lastige situaties, kritiek geven en ontvangen en opkomen voor jezelf en je eigen keuzes. Sociale weerbaarheid vormt daarmee een basisvoorwaarde voor het onderhouden van gezonde sociale netwerken en is noodzakelijk voor duurzame zelfredzaamheid en emancipatie.

Mensen hebben mensen nodig; dat is een psychologische basisbehoefte (Omlo & Engbersen, 2020). De meeste mensen beschikken wel over sociale netwerken; groepen mensen (familie, vrienden, burens, collega's) waar ze een beroep op kunnen doen voor emotionele, sociale of praktische hulp. Sociale contacten vormen een buffer waarmee negatieve gebeurtenissen kunnen worden opgevangen en positieve zaken aan belang winnen. Een steunend en stimulerend sociaal netwerk noemen we ook wel sociaal kapitaal: sociaal kapitaal wordt gevormd door sociale contacten die mensen de mogelijkheid geven om een betere positie in de samenleving te verwerven doordat er kennis, informatie, praktische hulp, toegang tot netwerken of voorzieningen en sociale of emotionele steun te vinden is. Door allerlei oorzaken kunnen mensen echter in een sociaal isolement terecht komen; die oorzaken liggen in mensen zelf (karaktereigenschappen) of liggen buiten hen zoals life-events (bijv. ziekte, verhuizing en echtscheiding). Negatieve ervaringen in contacten met anderen leiden vaak tot een neerwaartse spiraal; het vertrouwen in anderen neemt af en/of het eigen zelfbeeld wordt steeds lager. Dat leidt er weer toe dat sociale contacten steeds moeizamer worden.

Onderzoek laat zien dat mensen die langdurig financiële problemen hebben vaak over gebrekkig sociaal kapitaal beschikken (Omlo & Engbersen, 2020). Hun sociale netwerken krimpen doordat ze minder deelnemen aan recreatieve en culturele voorzieningen en (dure) feestjes in vrienden- en familiekring mijden. Soms is er wel sprake van een sociaal netwerk, maar bestaat dat netwerk uitsluitend uit mensen die in een vergelijkbare situatie verkeren waardoor het onvoldoende positieve druk en steun oplevert.

Het doel van de spaarkringen dat deelnemers verbindingen aangaan met andere deelnemers is van belang, want contacten met anderen vormen een bron van sociaal kapitaal. Mensen hebben dan de beschikking over hulpbronnen in de vorm van sociale relaties en dit wordt in verband gebracht met uiteenlopende positieve effecten. Het stimuleren van verbindingen tussen mensen is ook een belangrijke pijler van de participatiesamenleving; mensen moeten elkaar immers meer ondersteunen. Spaarkringen kunnen een duurzaam ondersteunend netwerk betekenen voor financieel kwetsbare mensen. Dit is wenselijk omdat het mensen minder afhankelijk maakt van hulpverleners. Onderzoek naar spaarkringen bevestigt ook dat het belangrijk is voor mensen om gelijkgezinden te treffen en hun contacten uit te breiden (Lehmann, 2021).

Bovenstaande bevestigt de veronderstelling dat het gelijktijdig werken aan zowel financiële kennis, financiële- en sociale handelingsvaardigheden én het versterken van de motivatie en zelfvertrouwen bijdragen aan het vergroten van de financiële en sociale weerbaarheid van mensen.

4.2 ONDERBOUWING VAN DE WERKWIJZE VAN CASH2GROW

In de vorige paragraaf is de relevantie van de doelen van de spaarkringen van Cash2Grow aan de orde gekomen. De volgende stap is om de werkwijze onder de loep te nemen. We willen meer inzicht verwerven in de manier waarop het programma, conform haar verandertheorie, naar haar doelen toe werkt. In deze paragraaf onderbouwen we de werkwijze van het programma aan de hand van de aannames, zoals geformuleerd in hoofdstuk drie:

- *Als mensen voor een langere periode regelmatig in een groep sparen dan versterkt dat hun financiële vaardigheden. (paragraaf 4.2.1).*
- *Als mensen financiële educatie krijgen en ervaringen uitwisselen dan versterkt dat hun financiële vaardigheden en motivatie en zelfvertrouwen. (paragraaf 4.2.1)*
- *Als mensen voor een langere periode regelmatig in een groep samenwerken, taken uitoefenen en thema's bespreken, dan versterkt dat hun sociale vaardigheden. (paragraaf 4.2.2)*
- *Als mensen binnen een veilige omgeving en vaste structuur gelijkwaardig aan elkaar zijn, succeservaringen opdoen, en oefenen in zelfsturing vergroot dat hun zelfvertrouwen, onderling vertrouwen, onderlinge steun en motivatie om (met elkaar) te blijven sparen. (paragraaf 4.2.3)*

Bij de onderbouwing van deze redeneringen komen de elementen motivatie en zelfvertrouwen regelmatig terug. Dit is niet helemaal te voorkomen omdat financiële en sociale vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen elkaar onderling beïnvloeden en een versterkend effect op elkaar hebben. Daar waar relevant komen de elementen motivatie en zelfvertrouwen ook bij het onderbouwen van de financiële en sociale vaardigheden aan de orde.

4.2.1 Regelmatig sparen in een groep met aanbod van financiële educatie

- *Als mensen voor een langere periode regelmatig in een groep sparen dan versterkt dat hun financiële vaardigheden.*
- *Als mensen financiële educatie krijgen en ervaringen uitwisselen dan versterkt dat hun financiële vaardigheden en motivatie en zelfvertrouwen.*

De kracht van de groep

Een spaarkring is een zelfhulpgroep. Zelfhulpgroepen zijn gericht op het bieden van onderlinge sociale steun en worden ook wel *planned social support systems* genoemd (Droge, 1986 aangehaald in Steyaert en Kwekkeboom, 2014). Binnen een zelfhulpgroep kunnen verschillende beginselen werkzaam zijn die de onderlinge sociale steun bevorderen. Een van deze beginselen is ervaringskennis. Binnen een spaarkring ontmoeten leden mensen in een vergelijkbare situatie, de voornaamste doelgroep van spaarkringen zijn immers mensen in een financieel kwetsbare positie. Zo is binnen de zelfhulpgroep veel ervaring aanwezig die kan worden ingezet om te werken aan gedeelde problematiek zoals rondkomen of sparen met weinig financiële middelen. Als zelfhulpgroepen zijn spaarkringen zo *experiential learning communities*: leeromgevingen rond ervaringen. De werking van zelfhulpgroepen is het met en voor elkaar werken, de kennis en ervaring wordt ingezet ten behoeve van andere deelnemers (Steyaert en Kwekkeboom, 2014). Dit gezamenlijk leren werkt niet als kennisoverdracht maar is kennis die zich ontwikkelt in een organisch proces van doen en leren van elkaars prestaties (Pyrko et al., 2017).

Uit onderzoek naar zelfhulpgroepen komt naar voren dat samenkomen voor mensen met vergelijkbare problematiek verschillende positieve effecten op het welzijn van mensen heeft. Door verhalen te delen en kennis en tips uit te wisselen helpen mensen elkaar om zelf de regie te nemen over hun leven. Het lotgenotencontact versterkt eigenwaarde, zelfvertrouwen, de ervaren emotionele en sociale steun, kennis en inzicht over de eigen situatie, (h)erkenning en wederzijdse hulp (Distelbrink, Gruyter & Oudenampsen, 2008). Voor het succes van een zelfhulpgroep is een veilige sfeer en onderling vertrouwen van groot belang. De spaarkringbegeleiders werken hier bij de start van een spaarkring aan.

Binnen de spaarkringen formuleren leden een spaardoel en maken zij daarvoor een spaarplan. In de groep spreken leden met elkaar over hun spaardoel. De verwachting dat sparen in een groep op deze manier de motivatie van mensen beïnvloedt (en daarmee het uiteindelijke gedrag) kunnen we onderbouwen met theorieën uit de (gedrags)psychologie. Volgens de *theory of planned behavior* (TPB) bepaalt intentie voor een groot deel de motivatie van mensen om bepaald gedrag uit te voeren. Hoe sterker de intentie, hoe groter de kans dat mensen dat gedrag gaan vertonen. De intentie van mensen (en daarmee hun gedrag) wordt bepaald door drie factoren op verschillende niveaus: *persoonlijke attitude*, de norm van de *sociale omgeving* en hoe mensen *omgaan met controle* -de waargenomen gedragscontrole (Ajzen, 2011). De aanpak van de spaarkringen van Cash2Grow grijpt op alle drie deze niveaus in.

Om te beginnen ligt de kracht van de spaarkringen bij het regelmatig samen doen. De gezelligheid van de groep maakt het leuk om te sparen, hetgeen een *positieve houding* naar sparen kan meebrengen. Onderzoekers van het Nibud wijzen op de noodzaak van motivatie en houding ten opzichte van sparen. Volgens hun onderzoek zijn kansrijke interventies degene die er aan bijdragen dat mensen het leuk vinden om te sparen (Madern & van de Schors, 2012). De *sociale omgeving* in een spaarkring kan positieve sociale druk om te sparen met zich mee brengen. Door het sparen in een groep en het bespreken van ieders spaardoel en vorderingen zijn andere leden betrokken bij het individuele spaarproces. De opvattingen van anderen kunnen mensen stimuleren om het sparen vol te houden (Ibid.). Hierbij kan een kanttekening worden gemaakt als het gaat om het positieve effect van onderling vertrouwen in een spaarkring. Uit onderzoek naar spaarkringen kwam naar voren dat te sterke vertrouwdheid er weer toe kan leiden dat mensen minder druk voelen, omdat zij zich minder ongemakkelijk voelen bij wanpresteren (Lehmann, 2021). Het gevoel van *controle*, de inschatting dat het werkelijk zal lukken om te sparen, wordt in de spaarkring onder meer gefaciliteerd door de flexibiliteit van het spaarbedrag. Dat maakt het sparen in de spaarkring laagdrempelig. Het maakt niet uit hoeveel mensen per bijeenkomst sparen, als ze maar iets inleggen. Het gegeven dat het lukt om iets te sparen heeft een zelfversterkend effect op mensen. Als mensen inschatten dat zij het gedrag daadwerkelijk kunnen uitvoeren, zullen zij hun intenties daadwerkelijk omzetten in gedrag (Ajzen, 2011). De waargenomen gedragscontrole is gerelateerd aan het begrip van *self efficacy*, hier komen we in paragraaf 4.2.4 nog verder op terug.

Consistentie en commitment

Mensen zijn graag consistent in hun gedrag; zij hechten er belang aan dat wat zij zeggen ook is wat zij doen (Cialdine & Guadagno, 2009). Dit geldt vooral als een belofte opgeschreven is, waargenomen is door anderen, en als er een bepaalde inspanning nodig is om deze belofte waar te maken (Burke, Luoto & Perez-Arce, 2014).

Uit onderzoek blijkt ook dat bij sparen *softe commitment*, zoals het uitspreken van een intentie, voor een bredere doelgroep haalbaar is dan *harde commitment*, zoals geld storten op een rekening waar je er voor een periode niet bij kan. Dit geldt met name voor het bereiken van mensen die vatbaar zijn voor korte termijnverleidingen of een hoge waarde hechten aan korte termijn consumptie (ibid.). Cash2Grow werkt aan dit *softe commitment* doordat mensen hun intentie om te sparen uitspreken in de groep en ook daadwerkelijk elke bijeenkomst een bedrag inleggen. Zij kunnen echter per bijeenkomst bepalen hoeveel zij willen inleggen

en zijn vrij om te besluiten iets uit het geldkistje te halen als zij dat echt nodig hebben. Op deze manier is sparen in een spaarkring te zien als softe commitment, en daarmee voor een bredere groep haalbaar dan het wegzetten van spaargeld op een spaarrekening waar je er voor een periode echt niet bij kan. Het uitgesproken spaardoel en de groepsdruk zorgen voor een drempel, in de praktijk gebeurt het zelden dat spaargeld voortijdig wordt opgenomen.

Voor de spaarkringen van Cash2Grow is een eenvoudig, vast stramien ontwikkeld. Naast het spaarritueel biedt het programma financiële educatie. Zoals eerder beschreven betreft dit thema's zoals het formuleren van een spaardoel en een spaarstrategie, het maken van een begroting, een kasboekje bijhouden en het verkrijgen van informatie over belastingen en verzekeringen.

Een recente meta-analyse van 115 experimentele onderzoeken naar het effect van financiële educatie laat zien dat financiële educatieprogramma's een klein, maar significant effect hebben op financieel gedrag en een groter effect op financiële kennis. Vooral programma's gericht op budgetteren, plannen, vermogensopbouw en sparen zijn effectief. Het moment en de intensiteit van programma's is van belang (Kaiser & Menkhoff, 2016). Voor de onderbouwing van de spaarkringen, die inzetten op een looptijd van 9 maanden is dit relevant; een succesvol programma hangt samen met de duur ervan. Een hogere intensiteit van het aantal uren educatie gedurende de looptijd is relevant voor de impact. Het is dus aannemelijk dat de duur van de cyclus van een spaarkring een belangrijke rol speelt, evenals het aantal uren dat er educatie wordt geboden. Dit wordt ook ondersteund door leerpsychologie. Daar wordt ervan uitgegaan dat er twee verschillende soorten kennis bestaan, leren door te denken en leren door te doen. Bij die laatste gaat het om het stapsgewijs handelen volgens een voorschrift. Dit soort kennis wordt procedurele kennis genoemd en vormt de basis voor vaardigheden. Hierbij is een langdurige periode van belang voor verinnerlijking van de materie (Marzano, 1992). Ook het sparen in een spaarkring is leren door te doen. Door naar de bijeenkomsten te komen en te sparen gaat het sparen in het systeem zitten bij mensen.

Conclusie

Cash2grow combineert in haar aanpak regelmatig sparen en educatie, waarbij mensen een langere tijd in een groep samenwerken. Het sparen in een groep versterkt de motivatie doordat mensen door de gezelligheid een positieve houding ontwikkelen naar sparen, positieve sociale druk ervaren en merken dat het lukt om te sparen. Deze mechanismen kunnen worden onderbouwd met inzichten uit de gedragspsychologie, zoals de *theory of planned behavior*.

Leden van de spaarkringen krijgen financiële educatie aangeboden. Onderzoek naar het effect van financiële educatie bevestigt de aanname dat dit bijdraagt aan financiële vaardigheden. Het moment waarop de educatie wordt aangeboden en de intensiteit ervan zijn hierbij van belang.

Een belangrijk aspect van de spaarkringen als zelfhulpgroepen is de onderlinge sociale steun, die onder meer voortkomt uit het delen van ervaringskennis. Spaarkringen zijn zo te zien als leeromgevingen rond ervaringen, waarbij al doende wordt geleerd. Mensen leren niet alleen vaardigheden maar werken ook al aan gedragsverandering, wat ook doorwerkt buiten de groep.

4.2.2 Samenwerken, taken oefenen en bespreken van ervaringen

- *Als mensen voor een langere periode regelmatig in een groep samenwerken, taken uitoefenen en thema's bespreken, dan versterkt dat hun sociale vaardigheden*

De spaarkringen gaan uit van zowel een financiële als een sociale dimensie van omgaan met geld. De veronderstelling van Cash2Grow is dat het voor een deel van haar doelgroep moeilijk is om in een

geïndividualiseerde samenleving zoals Nederland uit de vicieuze cirkel van armoede te komen. Mensen met beperkte financiële middelen kunnen vaak ook niet volwaardig deelnemen aan de samenleving. Zij kunnen in een sociaal isolement raken. In spaarkringen gaan mensen voor langere tijd contact aan met anderen waarmee zij (in meer of mindere mate) een band op kunnen bouwen. De verwachting van Cash2Grow is dat dit op verschillende manieren hun sociale weerbaarheid vergroot.

Sociaal kapitaal en onderling vertrouwen

De doelgroep van de spaarkringen zijn mensen in een financieel kwetsbare positie die hun netwerk willen vergroten. Een spaarkring kan een vergroting van hun sociaal kapitaal betekenen; de contacten bij wie zij terecht kunnen voor informatie, steun of advies. De spaarkringleden gaan voor een langere periode contact aan. Dit is positief, want hoe meer contact des te sterker het sociaal kapitaal van mensen (Faasdreef, 2015). Volgens Putnam gaat het bij sociaal kapitaal om normen van wederkerigheid en vertrouwen binnen sociale relaties (Putnam, 2000). Putnam maakt een onderscheid tussen contacten die dichtbij staan en waar men veel overeenkomsten mee heeft (verbindend sociaal kapitaal) en contacten die verder van iemand af staan en waarmee men minder overeenkomsten heeft (overbruggend sociaal kapitaal). Georganiseerde ontmoetingen zoals de spaarkringen kunnen bijdragen aan verbindend - en ook aan overbruggend sociaal kapitaal. Het overbruggend sociaal kapitaal van mensen wordt van belang geacht om vooruit te kunnen komen. Waar verbinding mensen vooral helpt om zich goed staande te houden, kan overbrugging mensen helpen om sociaal te stijgen. Het wordt gezien als een belangrijk aspect bij de aanpak van armoede, omdat overbruggende contacten nieuwe hulpbronnen kunnen opleveren (Omlo & Engbersen, 2020). De spaarkringen van Cash2Grow bieden ruimte voor ontwikkelen van beide typen kapitaal. Er is bewust gekozen voor een brede doelgroep; iedereen kan deelnemen aan een spaarkring, mensen met of zonder financiële problemen.

Sterkere verbindingen hebben een positief effect op het onderling vertrouwen tussen mensen. Leden van een hecht netwerk kunnen erop vertrouwen dat onderlinge verplichtingen worden nagekomen (Coleman, 1988). Dit vertrouwen is belangrijk voor de spaarkringen. Het is bijvoorbeeld een voorwaarde voor de bereidheid om leningen te verstrekken. Sterke banden zijn toegankelijker en leveren een grotere motivatie om behulpzaam te zijn (Granovetter, 1983). Onderzoek naar gezamenlijk sparen door zzp'ers in broodfondsen, verklaart het succes van de fondsen met het vertrouwen in de ander. Dat vertrouwen ontstaat door het tonen van betrokkenheid; het bijwonen of organiseren van bijeenkomsten. Betrokkenheid levert vertrouwen van de groep op (Vriens, geciteerd in ten Houte de lange, 2018).

Sociale vaardigheden

Binnen de spaarkringen werken leden samen aan een doel. Leden delen ervaringen, luisteren naar elkaar, werken samen, maken afspraken, vergaderen en oefenen leiderschap. Dat leden door deelname aan een spaarkring hun sociale vaardigheden versterken lijkt dan ook evident en is in diverse (internationale) onderzoeken naar voren gekomen (Lehmann, 2021; Fagan, Quinn-Gates, Rebsso & Cromie, 2020; Waller, 2014). Deze werking is ook te onderbouwen met de sociaal cognitieve leer van Bandura. Uitgaande van Bandura's leertheorie stellen Gravesteyn en Diekstra dat gedragsverandering, in dit geval sociaal gedrag, kan worden bewerkstelligd door leren op verschillende manieren: door actief te oefenen, door te observeren, door interne regulatie en door overreding (Gravesteyn & Diekstra, 2017). Spaarkringen bieden een veilige sociale omgeving om te oefenen met nieuw (sociaal) gedrag. Naast leren door te oefenen is leren door observeren binnen de spaarkringen een belangrijk element. In de spaarkringen van Cash2Grow is de wederzijdse beïnvloeding door leden van groot belang. Andere deelnemers fungeren als spiegel en rolmodellen voor sociaal en financieel gedrag en zorgen voor sociale steun en positieve feedback. De sociale leertheorie geeft aan hoe mensen leren van interactie met anderen in een sociale context (Tadayon Nabavi, 2012). Door het gedrag van anderen te observeren, maken mensen zich dat gedrag eigen en gaan

vergelijkbaar gedrag vertonen, vooral als ze zien dat dat gedrag positieve ervaringen of beloningen oplevert. Er is een verband tussen sociale vaardigheden en het zelfbeeld van mensen. Onderzoeken zoals die van Durlak en collega's (2011) en Diekstra en collega's (2008) laten zien dat sociale vaardigheden gerelateerd zijn aan de manier waarop iemand over zichzelf denkt. Dit maakt aannemelijk dat het opdoen van sociale vaardigheden in de spaarkringen bijdraagt aan het zelfvertrouwen van leden. De aanname van Cash2Grow dat meer zelfvertrouwen weer leidt tot meer ondernemend gedrag.

Conclusie

Bij spaarkringen gaan mensen voor langere tijd contact aan met anderen en werken zij samen aan hun spaardoel. Het duurzame contact en de commitment van de leden is een belangrijke voorwaarde voor het ontstaan van sociaal kapitaal. Dit kan zowel om bindend kapitaal gaan als om overbruggend kapitaal. Sterke verbindingen dragen bij aan het ontstaan van onderling vertrouwen. De setting van de spaarkring faciliteert enerzijds de lotgenotenkant voor mensen met vergelijkbare problematiek. Anderzijds kan de diversiteit in de groep een kans vormen voor mensen om zich op te trekken aan anderen. Tevens kunnen de ontmoetingen tussen leden bijdragen aan hun sociale vaardigheden. Het samenwerken, delen van ervaringen en uitvoeren van taken binnen de spaarkring maakt dat leden oefenen zich uit te spreken en rollen eigen maken. Zij kunnen leren van elkaar door te observeren en spiegelen. Het verwerven van sociale vaardigheden draagt bij aan het zelfvertrouwen van mensen.

4.2.3 In vaste structuur toewerken naar zelfbeheer

- *Als mensen binnen een veilige omgeving en vaste structuur gelijkwaardig aan elkaar zijn, succeservaringen opdoen, en oefenen in zelfsturing vergroot dat hun zelfvertrouwen, onderling vertrouwen, onderlinge steun en motivatie om (met elkaar) te blijven sparen.*

Motivatie en vertrouwen in eigen kunnen de sleutel zijn voor het omzetten van kennis en vaardigheden naar gedrag. In de onderbouwing van de vorige uitgangspunten zijn al een aantal inzichten uit de gedragswetenschap al meegenomen. In deze paragraaf onderbouwen we verder hoe vanuit de gedragswetenschap aannemelijk kan worden gemaakt hoe de werkwijze van Cash2Grow bijdraagt aan het vergroten van het zelfvertrouwen van mensen.

Self-efficacy

Om beoogde gedragsverandering te bewerkstelligen zijn kennis en vaardigheden alleen niet genoeg. Mensen moeten er vertrouwen in hebben dat ze een bepaalde taak (succesvol) kunnen uitvoeren. Dit gaat over de eerder genoemde *waargenomen gedragscontrole*, d.w.z. of iemand denkt dat hij het gewenste gedrag werkelijk kan uitvoeren, hoeveel controle hij denkt te hebben op de situatie (Ajzen, 2002). De mate van controle die een persoon zelf heeft over zijn gedrag wordt volgens Ajzen bepaald door interne en externe factoren. Bij de interne factoren spelen naast kennis en vaardigheden ook emoties en vertrouwen een rol. In de literatuur stuiten we daarbij op het begrip "*self-efficacy*", dat gerelateerd is aan andere concepten als zelfvertrouwen, motivatie en optimisme (Lown, 2011). Het is daarom volgens Franzen (2008) belangrijk dat deelnemers de te bereiken doelen als haalbaar ervaren. Ook zijn elementen als eigen verantwoordelijkheid, zelf beslissingen nemen en positieve feedback krijgen gunstig voor het vertrouwen in eigen kunnen en gevoel van eigenwaarde (Franzen, 2008). Dit onderzoek bevestigt dat de werkwijze van Cash2Grow, waarbij het nemen van eigen verantwoordelijkheid en beslissingen een uitgangspunt is, leden elke bijeenkomst iets sparen, ervaren dat het lukt om te sparen en positieve feedback krijgen, hun zelfvertrouwen vergroot. Ajzen (2002) wijst er terecht op dat mensen daarnaast ook afhankelijk zijn van externe factoren; steun uit hun

omgeving en concrete handelingsmogelijkheden. Dit is deels vergelijkbaar met wat in de capability-approach de in- en externe mogelijkheden genoemd worden (Johnson & Sherraden, 2007).

Mentaal of psychologisch kapitaal

Een verdere onderbouwing voor de effectiviteit van de spaarkringen vinden we in de empowermenttheorie bij het begrip psychologisch kapitaal (Van Regenmortel, 2008), ook wel mentaal kapitaal genoemd (Omlo, 2016). Mentaal kapitaal verwijst volgens Omlo naar het zelfvertrouwen, de wilskracht, veerkracht en creativiteit van mensen om optimaal gebruik te maken van hun talenten, vaardigheden en beperkingen. Het gaat over hoe mensen omgaan met veranderingen of moeilijke situaties in hun leven en daar zelf regie in nemen.

Bij een deel van de deelnemers aan de spaarkringen staat het mentale kapitaal onder druk, omdat er sprake is van geldzorgen. Onderzoek van Mullainathan en Shafir (2013) heeft aangetoond dat leven in ervaren financiële schaarste er toe kan leiden dat er sprake is van een beperkte mentale bandbreedte, die het lastig maakt om vast te houden aan gemaakte keuzes, overzicht te houden, e.d.

Om het psychologisch kapitaal van mensen te versterken is een positieve benadering gericht op kansen en mogelijkheden cruciaal (Omlo, 2013). Positieve sociale steun vanuit de omgeving of de groep is daarbij van grote invloed. Mullainathan en Shafir (2013) benadrukken daarnaast dat een duidelijke structuur, geduld en langdurige ondersteuning van belang zijn als het mentaal kapitaal onder druk staat.

De gestructureerde en groepsgewijze aanpak van de spaarkringen helpt om het mentale kapitaal van alle deelnemers te versterken. Dat is in het bijzonder van belang voor die deelnemers die behoefte hebben aan begrip, duidelijkheid en houvast omdat ze (tijdelijk) psychologisch zwaar belast zijn door geldzorgen.

Zelfsturing

Door hun deelname aan een spaarkring van Cash2Grow op vrijwillige basis geven de deelnemers al blijk van een bepaalde mate van intrinsieke motivatie om iets aan hun financiële gedrag te veranderen. De intrinsieke motivatie van deelnemers wordt in de werkwijze van Cash2Grow verder vergroot doordat de deelnemers -ondersteund door de begeleider- zelf alle taken vervullen en beslissingen nemen. Zelfbeheer is een van de kernwaarden van de spaarkringen. Volgens Wesdorp, Van Hooft, Duinkerken en Van Geuns (2010) een belangrijke voorwaarde voor motivatie. Dit concept van zelfsturing impliceert ook dat de begeleider van de spaarkring zich terughoudend moet opstellen; de begeleider moet niet directief zijn, maar naast deelnemers gaan staan, meekijken, handvatten geven, en uiteindelijk zelf laten sturen. De begeleiders van spaarkringen van Cash2Grow krijgen dit mee in hun training en het materiaal waarmee zij werken.

Conclusie

In de spaarkringen van Cash2Grow wordt niet alleen gewerkt aan de kennis en vaardigheden, maar wordt ook een omgeving gecreëerd waarin deelnemers hun vertrouwen in eigen kunnen vergroten, leren van elkaars keuzes en handelingen en sociale steun ervaren. In een veilige setting worden aan deelnemers concrete, haalbare handelingsopties aangereikt. Daardoor is het aannemelijk dat de spaarkringen een positief effect hebben op de motivatie en self-efficacy van de deelnemers. Bij een deel van de leden staat mogelijk de mentale veerkracht onder druk. Uit de literatuur is te onderbouwen dat een gestructureerde groepsaanpak in deze gevallen helpt. In spaarkringen beslissen leden zelf en zijn zij zelf verantwoordelijk. Zelfsturing is een belangrijke voorwaarde voor motivatie. De spaarkringen kunnen zo een alternatief zijn voor meer vanuit hulpverlening gestuurde aanpakken.

5 ERVAREN BAAT

In de voorgaande hoofdstukken zijn de werkwijze en de verandertheorie van spaarkringen van Cash2Grow beschreven. Hierbij is gebruik gemaakt van documenten van Cash2Grow, gesprekken met de initiatiefnemers en de opbrengst van de effectenarena. Vervolgens zijn de uitgangspunten van de aanpak onderbouwd met inzichten uit wetenschappelijke literatuur. De volgende stap is een evaluatie van de ervaren baat volgens spaarkringleden en – begeleiders. Hiervoor is door Cash2Grow zelf praktijkonderzoek gedaan. De resultaten daarvan zijn in dit hoofdstuk beschreven.

5.1 ONDERZOEKSOPZET

Cash2Grow heeft zelf een evaluatie uitgevoerd om meer zicht te krijgen op de vraag welke impact deelname aan de spaarkring heeft op leden. Daarbij is gebruik gemaakt van verschillende databronnen: vragenlijst onderzoek onder leden, participatieve workshops en gegevens uit het management informatiesysteem SAVIX MIS, waar Cash2Grow de spaar- en leen activiteiten van leden in monitort. Hiernaast zijn door Movisie gesprekken gevoerd met de initiatiefnemers en met twee spaarkringbegeleiders waarbij de ervaren baat aan de orde is gekomen.

Vragenlijsten

Aan het begin van de spaarperiode is door 56 leden (van de 60) uit de toen 6 groepen een vragenlijst ingevuld. Aan het eind van de spaarperiode zijn deze vragenlijsten door 5 van de inmiddels 7 groepen opnieuw ingevuld tijdens de laatste spaarkringbijeenkomst (N=35). Twee groepen hadden het einde van hun spaarperiode nog niet bereikt en vulden de vragenlijsten dus nog niet in.

Workshops

Met alle zeven groepen zijn in juni/juli 2020 participatieve workshops gehouden. Vanwege de corona maatregelen waren deze beperkt in de uitvoering. Leden hebben in korte brainstormsessies aangegeven wat ze hebben zien veranderen en wat hen heeft verrast bij de deelname aan de spaarkringen.

5.2 EFFECTINDICATIES BIJ LEDEN VAN SPAARKRINGEN

Beoogd effect: leden versterken hun financiële kennis en vaardigheden

Respondenten geven aan dat zij financiële vaardigheden hebben opgedaan. Vooral het persoonlijk boekhouden werd genoemd. Dit helpt overzicht te houden over inkomsten en uitgaven en daarmee ook om geld te reserveren.

“Ik heb geleerd om een begroting te maken, en reserveer nu geld.” (Sterrenbank)

“We hebben het kasboekje ook geoefend. Dat helpt om overzicht te houden.” (Filipino-Limburg).

“We hebben vaardigheden geleerd, ik kan nu heel goed geld tellen bijvoorbeeld. Eerst lukte dat niet zo goed.” (Hemelse Spaarpotje).

“Door het sparen leer je ook beter met je geld omgaan, je leert budgetteren. En als de spaardag eraan komt, ga je vanzelf zuiniger worden!” (Dappere Dames).

De verwachting van Cash2Grow is dat deze effecten verder reiken dan alleen het sparen binnen de spaarkring. Er zijn indicaties dat deelname aan de spaarkringen ertoe heeft geleid dat leden hun gedrag hebben veranderd. Meerdere leden geven aan dat het sparen hen heeft geleerd bewuster met geld om te gaan. Sommige spaarkringleden geven aan dat zij nu andere keuzen maken in het omgaan met geld, bijvoorbeeld eerst de rekeningen betalen en het geld dat overblijft sparen.

“Ik heb geleerd om eerst de rekeningen te betalen, zodat ik geld heb om te overleven met wat overblijft. En met dat geld ga ik sparen.” (De Singel).

“Bepaalde dingen waardoor ik in de financiële problemen kwam doe ik nu niet meer.” (Sterrenbank).

“Eerst spaarde ik alleen wat ik overhield aan het eind van de maand. Nu leg ik meteen wat apart als mijn salaris binnenkomt. En dan spaar ik nog een keer als ik wat overhoud.” (Filipino-Limburg).

Door meer grip te hebben op geld houden meer leden geld over voor belangrijke en noodzakelijke uitgaven en eventueel ook voor extra activiteiten tijdens de feestdagen, vrije tijd en vakanties. De uitkomsten van de enquête die is uitgevoerd onder leden bevestigt dat mensen meer geld hebben voor hun vaste lasten en andere zaken. Deelnemers is gevraagd in hoeverre ze genoeg geld hebben voor vaste uitgaven (zoals eten, wonen, verzekeringen, ziektekosten) en extra uitgaven (zoals kleding, vrije tijd en vakanties). Bij het vergelijken van de vragenlijsten voor en na de deelname aan de spaarkring valt op dat spaarkringleden vaker aangeven genoeg geld over te hebben voor hun vaste lasten. Ook hebben meer leden geld over voor andere zaken zoals het aanschaffen van kleding.

Al met al lukte het de deelnemers om te sparen. Daarbij is het belangrijk voor de spaarkringleden dat het geld buiten bereik blijft. Als spaargeld thuis wordt bewaard, wordt het toch snel weer uitgegeven. In een spaarkring is het geld veilig en blijft het bewaard tot het einde van de spaarperiode.

Beoogd effect: leden vergroten hun sociale vaardigheden

De leden noemen verschillende sociale vaardigheden die zij hebben opgedaan door hun ervaringen binnen de spaarkring. Zij leerden om in teamverband te functioneren en te vergaderen. Zo merkte een van de leden dat ze de anderen niet genoeg ruimte gaf en leerde zich in te houden.

“Ik heb beter in een groep leren functioneren. Ik praatte steeds veel te veel en ik ging alle kanten op.” (Sterrenbank).

Voor anderen was het juist van groot belang wel te praten en zich in een groep te uiten.

“Ik vind het moeilijk om in een groep te praten. Ik heb gemerkt: het lukt me wel.”

Daarnaast leerden de spaarkringleden ook om taken te verdelen en zij maakten zich de vaardigheden eigen van de verschillende rollen in de spaarkring: voorzitter, penningmeester, geldtellers. In sommige groepen werden de taken aan vaste leden gegeven. Zij konden zich verdiepen in het ontwikkelen van verschillende eigenschappen. In andere groepen rouleerden de taken juist. Het voordeel hiervan was dat alle leden alle taken een keer op zich konden nemen, waardoor het proces van boekhouden voor iedereen extra transparant werd.

Tenslotte worden de communicatieve vaardigheden versterkt door ervaringen te delen, naar elkaar te luisteren en thema's te bespreken. Leden begonnen naar elkaar te luisteren en ervaringen van anderen te waarderen en ervan te leren.

Beoogd effect: spaarkringleden gaan verbindingen aan met anderen

Het deel uit maken van een groep was zeer belangrijk voor een groot deel van de deelnemers. Voor sommige vrouwen was deelname aan de spaarkring vooral belangrijk om uit hun isolement te komen en andere mensen te ontmoeten buiten hun familiekring.

“Steeds weer samenkomen, en uit huis zijn. Anders ben je alleen maar in huis bezig en met je kinderen.” (Hemelse Spaarpotje).

Voor een aantal van hen was het samenkomen daarom net zo belangrijk als het sparen:

“Ik vind het sociaal samenkomen het belangrijkste; je sociale situatie is belangrijker dan sparen; het stukje samen bij elkaar is het belangrijkste.” (Avrasya Haagse Coöperatie).

De spaarkring werd niet alleen gewaardeerd als een gezellige plek om bij elkaar te komen maar ook als klankbord en als ondersteunend sociaal netwerk. Door het regelmatig deelnemen aan de spaarkringen raken de leden bij elkaars leven betrokken en staan voor elkaar klaar in moeilijke tijden.

“De groep kwam voor de gezelligheid en voor het sparen. We voerden gesprekken ‘over het leven’ en we zijn erg op elkaar betrokken. De bijeenkomsten waren levendig en voelden als een warm bad.” (Precious Pearls).

Voor de meeste was het daarnaast heel belangrijk dat er snel een gevoel van vertrouwen onder de spaarkringleden ontstond; ze genoten bewust van het gezelschap van anderen. Met andere woorden, het sociale aspect blijkt heel belangrijk in een spaarkring en is één van de motivaties om aan een spaarkring mee te doen.

“Ik vond de sociale contacten het belangrijkste. Op mij maakte indruk dat je mensen die je nog niet kent zo snel gaat vertrouwen.” (Singel Schiedam)

Uit het vragenlijst onderzoek van Cash2Grow blijkt dat de tevredenheid over sociale contacten nam bij het merendeel van de spaarkringleden toe tijdens de spaarperiode.

Beoogd effect: leden motiveren elkaar om te sparen

Het merendeel van de deelnemers bereikte (deels) het beoogde spaardoel. Dit succes baseerden de spaarkringleden voornamelijk op het sparen in groepsverband.

“Je doet het samen, met de groep, je bent ‘één’, dat motiveert enorm om te sparen.” (Filipino Limburg).

Zoals in de onderbouwing aan de orde kwam zorgt het sparen in een groep voor sociale druk. Deelnemers willen anderen laten zien dat ze hun doel waarmaken

“Met elkaar breng je de discipline op om te sparen.” (Sterrenbank).

Daarnaast kan sparen in groepsverband ook een competitief element hebben. Als een lid van een spaarkring ziet dat een ander wél in staat is om een bepaald bedrag bij elkaar te sparen, dan wil zij dat ook voor elkaar krijgen.

“Je voelt een soort van competitie om meer te sparen dan de anderen in de groep!” (Dappere Dames).

Zo werkt het sparen in een groep bevorderend voor het behalen van het spaardoel of mogelijk zelfs meer dan dat.

Beoogd effect: leden ontwikkelen meer zelfvertrouwen

Ook werd volgens Cash2Grow het zelfvertrouwen verstevigd. Het feit dat het lukt om te sparen maakt leden trots op zichzelf. Daarnaast leren zij verantwoordelijkheid nemen in de groep en oefenen zij financiële en sociale vaardigheden. Deze nieuwe vaardigheden hebben een positieve invloed op het zelfvertrouwen van de individuele deelnemers. De spaarkringleden leren de ander te vertrouwen en zelf betrouwbaar te zijn. Uit de enquête kwam naar voren dat er sprake was van toename van het vertrouwen in de andere leden. Bij bijna elke spaarkring is het vertrouwen in elkaar toegenomen.

6 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

In dit hoofdstuk beschrijven we de conclusies van het literatuuronderzoek en het praktijkonderzoek ten aanzien van de aanpak van Cash2Grow, we beschrijven de werkzame elementen en benoemen een aantal aandachtspunten.

6.1 CONCLUSIES

Zowel uit het praktijkonderzoek als uit het literatuuronderzoek komt naar voren dat de combinatie van activiteiten waar op Cash2Grow inzet effectief kan bijdragen aan het financieel en sociaal weerbaar maken van mensen en het versterken van hun netwerk. Op basis van het onderzoek kunnen we geen uitspraken doen over het gewenste financiële vangnet. We lopen hieronder de onderzochte elementen van de aanpak langs.

Juiste aanpak van financiële educatie

Leden van de spaarkringen krijgen financiële educatie aangeboden. Onderzoek naar het effect van financiële educatie bevestigt de aanname dat dit bijdraagt aan financiële vaardigheden. Het moment waarop de educatie wordt aangeboden en de intensiteit ervan zijn hierbij van belang: mensen moeten ervoor open staan en een langere periode draagt bij aan de effectiviteit. Cash2Grow komt aan deze criteria tegemoet. Het behandelen van de thema's gebeurt nadrukkelijk alleen naar behoefte van de leden. Het ervaren baatonderzoek liet zien dat leden van groepen die financiële thema's hebben behandeld aangeven dat ze nieuwe vaardigheden hebben geleerd zoals het maken van een begroting en het bijhouden van een kasboekje. Een aantal groepen had minder behoefte aan het bespreken van thema's, in die groepen is dat dan ook beperkt of niet gedaan.

Samen regelmatig sparen draagt bij aan een duurzame gedragsverandering

Cash2Grow combineert in haar aanpak regelmatig sparen en educatie, waarbij mensen een langere tijd in een groep samenwerken. Het sparen in een groep versterkt de motivatie doordat mensen door de gezelligheid een positieve houding ontwikkelen naar sparen, positieve sociale druk ervaren en merken dat het lukt om te sparen. Inzichten uit de gedragspsychologie, zoals de *theory of planned behavior*, onderbouwen de aanname dat dit kan leiden tot (duurzame) gedragsverandering. Het ervaren baatonderzoek laat zien dat spaarkringleden bewuster met geld omgaan en bewuster financiële keuzes maken. Ook blijkt uit dit onderzoek dat meer spaarkringleden aan het einde van de spaarkringperiode aangeven dat ze hun vaste lasten kunnen betalen dan aan het begin. Ook kan het gespaarde geld een financiële buffer vormen voor de leden.

Duurzaam contact draagt bij aan sociaal kapitaal

Bij spaarkringen gaan mensen voor langere tijd contact aan met anderen en werken zij samen aan hun spaardoel. Uit de literatuur blijkt dat het duurzame contact en de commitment van de leden een belangrijke voorwaarde is voor het ontstaan van sociaal kapitaal. Hoe sterker de verbindingen hoe meer onderling vertrouwen. Het ervaren baatonderzoek laat zien dat de spaarkringen een plek vormen om bij elkaar te komen, als klankbord dient en als ondersteunend sociaal netwerk. Door het regelmatig deelnemen aan de spaarkringen raken de leden bij elkaars leven betrokken en staan voor elkaar klaar in moeilijke tijden. Bij het

merendeel van de spaarkringleden nam de tevredenheid over sociale contacten tijdens de looptijd van de spaarkring toe.

Een oefenplaats voor sociale vaardigheden

De literatuur onderschrijft dat de ontmoetingen tussen leden kunnen bijdragen aan hun sociale vaardigheden. Het samenwerken, delen van ervaringen en uitvoeren van taken binnen de spaarkring maakt dat leden oefenen zich uit te spreken en rollen eigen maken. Verder laten onderzoeken zien dat sociale vaardigheden gerelateerd zijn aan de manier waarop iemand over zichzelf denkt. Het verwerven van sociale vaardigheden draagt bij aan het zelfvertrouwen van mensen. In het praktijkonderzoek komen al deze elementen terug: leden leren in teamverband te functioneren en te vergaderen, zich uit te spreken en te luisteren en leerden zich verschillende rollen eigen te maken.

Structuur, succeservaringen en zelfbeheer dragen bij aan vertrouwen in eigen kunnen

In de spaarkringen van Cash2Grow wordt niet alleen gewerkt aan de kennis en vaardigheden, maar wordt ook een omgeving gecreëerd waarin deelnemers hun vertrouwen in eigen kunnen vergroten, leren van elkaars keuzes en handelingen en sociale steun ervaren. In een veilige setting van de spaarkring worden aan deelnemers concrete, haalbare handelingsopties aangereikt. Leden bepalen zelf hoeveel zij elke bijeenkomst sparen, daardoor lukt het bijna altijd om iets te sparen. Het literatuuronderzoek laat zien dat dit bekrachtigend werkt en dat het daarom aannemelijk is dat de spaarkringen een positief effect hebben op de motivatie en self-efficacy (geloof in eigen kunnen) van de deelnemers. Tot de doelgroep van spaarkringen behoren mensen in een financieel kwetsbare positie. Bij een deel van de leden van spaarkringen staat mogelijk dan ook de mentale veerkracht onder druk. Uit de literatuur is te onderbouwen dat juist een gestructureerde groepsaanpak in deze gevallen helpt.

Uit onderzoek blijkt dat zelfsturing een belangrijke factor is voor motivatie van mensen en bijdraagt aan het zelfvertrouwen van mensen. De aanname van Cash2grow is dat meer zelfvertrouwen weer leidt tot meer ondernemend gedrag (activering). Dit moet nog nader worden onderzocht.

De groepsgerichte aanpak draagt bij aan een positieve houding naar sparen

Leden geven in het ervaren baat onderzoek aan dat het sociale aspect van de spaarkringen heel belangrijk voor hen is. Het samen sparen maakt het sparen leuk en dat draagt bij aan een positieve houding ten opzichte van sparen. De groepsgerichte collectieve aanpak vormt daarmee een positieve aanvulling op reguliere vormen van (financiële) hulpverlening, waarbij veelal sprake is van een individuele benadering van financiële problematiek.

Het werken met financiële thema's (educatie)

Cash2Grow is een aanpak in ontwikkeling en de pilotfase is getekend door de impact van de corona crisis. Sommige onderdelen kwamen hierdoor nog niet helemaal uit de verf. Er zijn een aantal aspecten van de werkwijze waar nog meer ervaring mee moet worden opgedaan, zoals het werken met thema's en het geven van leningen als onderdeel van de functie van een financieel vangnet.

6.2 AANBEVELINGEN

In dit rapport is geconstateerd dat er vanuit de literatuur veel aanwijzingen zijn dat Spaarkringen van Cash2Grow een relevante aanpak is. De doelen en de werkwijze kunnen worden onderbouwd met inzichten uit de literatuur en passen binnen het beleid van de participatiesamenleving. Daarnaast blijkt dat de deelnemers positief zijn over het programma en geeft het ervaren baat onderzoek indicaties dat het grootste deel van de doelen wordt bereikt. De aanpak voldoet aan alle aspecten van voorwaarden vanuit gedragswetenschappen voor effectieve interventies gericht op het bevorderen van beoogd gedrag. Volgens het *Behavioral Insights Team* (BIT) moeten effectieve interventies voldoen aan de volgende voorwaarden: ze moeten makkelijk, aantrekkelijk, tijdgebonden en sociaal zijn (Geuns, 2017). Het verdient dus aanbeveling dat Cash2Grow verder gaat met de ontwikkeling en verspreiding van de spaarkringen. Daarbij kunnen een aantal aspecten nog worden afgewogen.

Hou het klein

De ervaring leert dat wanneer aanpakken zoals Cash2Grow zich doorontwikkelen en op meer plaatsen worden uitgevoerd, de neiging bestaat om de interventie naar beleidsdoelen toe te schrijven. Er worden steeds meer doelen en/of activiteiten of bijvoorbeeld thema's toegevoegd. Vaak zijn dan niet alle onderdelen van de aanpak meer onderbouwd, en ook lastig te onderzoeken. Het advies is om eerst verder ervaring op te doen met wat er nu zo veelbelovend staat en de bestaande onderdelen stevig neer te zetten.

Consistentie in taalgebruik van de aanpak

Het is bij aanpakken in de sociale sector altijd lastig om de oorzaak-gevolg relaties in kaart te brengen. Vaak beïnvloeden elementen elkaar wederzijds, zoals ook bij Cash2Grow het geval is. Dat maakt dat er veel mogelijkheden zijn om de verandertheorie onder de aanpak te beschrijven. Cash2Grow is een interventie in ontwikkeling, dus het is logisch dat accenten in teksten verleggen. Het is wel belangrijk om in diverse documenten consistent te zijn in het gebruik van de verschillende begrippen en de definiëring daarvan. Zo ook in de beschrijving van de samenhang tussen de verschillende aspecten van de spaarkringen de beoogde resultaten (het werken aan sociale en financiële vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen) en de uitkomsten voor de langere termijn (handelingsvaardigheden of weerbaarheid en wat daaronder wordt verstaan).

Financieel vangnet - leningen

Bij slechts één van de zeven spaarkringen is gebruik gemaakt van de mogelijkheid om te lenen. Dit heeft mogelijk te maken met de coronacrisis, omdat groepen een lange periode niet bijeen kwamen. Uit het praktijkonderzoek komt echter ook naar voren het toepassen van leningen voor sommige groepen taboe is. Het kan betekenen dat het onderlinge vertrouwen nog verder moet groeien maar het kan ook betekenen dat het idee van lenen niet bij alle groepen past. Ook sociaal professionals bij welzijnsorganisaties zijn niet zonder meer voorstander van het lenen in een spaarkring onder mensen met financiële problemen en hebben deze optie niet met de spaarkring besproken. We stellen daarom voor om voor dit onderdeel eerst verder te onderzoeken onder welke omstandigheden het wel tot zijn recht komt.

Werken met thema's

Uit het onderzoek blijkt dat in de spaarkringen niet altijd behoefte aan de uitgewerkte thema's is. Naast het sparen, staat voor sommige groepen het sociale aspect voorop. Meer onderzoek hiernaar is nodig om te kunnen duiden wat de oorzaak kan zijn. Uit de literatuur weten we dat armoedestress kan leiden tot minder beschikbare ruimte bij mensen om informatie op te nemen.

Aansluiting welzijnsorganisaties

Op allerlei terreinen worden door de gemeente burgerinitiatieven gestimuleerd, en projecten gestart die bewoners in buurten helpen hun eigen projecten rondom zorg, duurzaamheid, welzijn en dergelijke op te zetten. Spaarkringen passen met hun laagdrempelige en vrijwillige karakter goed in deze beweging. Bovendien kan van de spaarkringen een preventieve werking uitgaan, omdat het leden kan helpen om te voorkomen dat zij in financiële problemen raken. Daarmee heeft Cash2Grow goede aanknopingspunten bij het verder versterken van de sociale basis in gemeenten.

LITERATUURLIJST

- Ajzen, I. (2011). *Attitudes, personality and behavior*. New York: Open University Press
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84 (2): 191–215.
- Bandura A. (1997) *Self-Efficacy in Changing Societies*. Cambridge University Press.
- Belie, E. de, & Hove, G. van (2003). *Kwetsbaarheid en veerkracht van mensen met een verstandelijke beperking. Reflecties met betrekking tot preventie van en hulpverlening bij seksueel misbruik*. TOKK, 28: 2-17.
- Geuns, R. van, Weerd, M. de, & Jungmann, N. (2011). *Klantprofielen voor schuldhulpverlening*. Den Haag: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
- Guadagno RE, Cialdini RB.(2009). Preference for consistency and social influence: A review of current research findings *Social Influence*, 5: 152-163.
- Durlak, J.A., Dymnicki, A.B., Taylor, R.D., Weissberg, R.P., & Schellinger, K.B.(2011) The Impact of Enhancing Students' Social and Emotional Learning: A Meta-Analysis of School-Based Universal Interventions. *Child Development*, 82 (1): 405-432.
- Distelbrink, M., Gruijter, M. de, & Oudenampsen, D. (2008). *Effecten van lotgenotencontact: Onderzoek bij de Vereniging Spierziekten Nederland*. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut
- Faasdreef, H. (2015). *Sociale Samenhang 2015 Wat ons bindt en verdeelt*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Fagan, P., Quinn-Gates, H., Rebsso, M. & Cromie, S. (2021). The Impact of Self Help Groups on the Psychosocial Well-Being of Female Members in Ethiopia. *International Journal of Applied Positive Psychology*, 6: 81 - 112.
- Franzen, G. (2008). *Denken over drijfveren sinds Darwin*. Amsterdam: Boom Onderwijs.
- Geuns, R. C. van, (2017). *Effectieve armoede-interventies: lessen uit de gedragsleer*. Schuldenlab070.nl. Geraadpleegd op 5 maart 2021.
- Gravesteijn, C. & Diekstra, R. (2017) *Interventie Levensvaardigheden*. Databank effectieve jeugdinterventies: beschrijving 'Levensvaardigheden'. Utrecht: Nederlands Jeugdinstituut. Gedownload van www.nji.nl/jeugdinterventies op 22 januari 2021.
- Houte de Lange, S. (2018). Broodfondsen zijn een succes maar hoe komt dat dan? *Tijdschrift voor Sociale Vraagstukken*, 3 juli 2018. Geraadpleegd op: 15 januari 2021.
- Johnson, E., & Sherraden, M. S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology and Social Welfare*, 34 (3): 119–145.
- Kaiser, T. & Menkhoff, L. (2016). Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and if So, When? Discussion papers of DIW Berlin,1562. German Institute for Economic Research.
- Lehmann, J.M. (2021) *Balancing the social and financial sides of the coin An action research on setting up financial self-help groups in the Netherlands*. D PhD thesis Vrije Universiteit Amsterdam.
- Lown, J.M. (2011). Development and Validation of a Financial Self-Efficacy Scale. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22 (2): 54-63.
- Lub, V., de Groot, N., & Schaafsma, J. (2011). *Polarisatie en radicalisering. De onderbouwing van sociale interventies getoetst*. Utrecht: Movisie.
- Madern, T. & Van der Schors, A. (2012) *Kans op financiële problemen*. Utrecht: Nibud.
- Madern, T. (2015). *Op weg naar een schuldevrij leven. Gezond gedrag noodzakelijk om financiële problemen te voorkomen*. Utrecht: Nibud.
- Marzano, R. J. (1992). *A different kind of learning: Teaching with dimensions of learning*. Alexandria, VA: Association of Supervision and Curriculum Development.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. New York: Times Books/Henry Holt and Co.

- Omlo, J. & Engbersen, G. (2020). *Uit de Duivelskring van armoede*. Utrecht: Movisie.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Pyrko, Igor & Dörfler, Viktor & Eden, Colin. (2017). *Thinking Together: What Makes Communities of Practice Work?*. Human Relations, 70: 389-409.
- Regenmortel, van., T. (2009). Empowerment als uitdagend kader voor sociale inclusie en moderne zorg. *Journal of Social Intervention: Theory and Practice*, 18(4): 22-42.
- Rutter, M. (1985). Resilience in the face of adversity. Protective factors and resistance to psychiatric disorder. *British Journal of Psychiatry*, 147: 598-611
- Schaik, L.H. van (2012). *Weerbaarheidstraining voor mensen met een verstandelijke beperking*. Masterscriptie RUG Groningen.
- Schors, van, der. A., & Schonewille, G. (2017). *Personeel met schulden*. Een peiling over financiële problemen op de werkvloer. Geraadpleegd op 30 maart 2021.
- Steyaart, J. & Kwekkeboom, R. (2014). *Gesteund door Zelfhulp*, Utrecht: Movisie.
- Razieh Tadayon Nabavi (2012). *Bandura's Social Learning Theory & Social Cognitive Learning Theory*: www.researchgate.net/publication/267750204. Geraadpleegd op 17 januari 2021.
- Verstuyf, J., & Vansteenkiste, M. (2008). Willen versus moeten: De invloed van motivatie op het therapeutisch proces. *Agora*, 24: 7-22.
- Vijlbrief, A. & van Mourik, K. 2020. *Wat werkt bij de aanpak van armoede en schulden*. Utrecht: Movisie.
- Wesdorp, P., Hooft, E.A.J. van, Duinkerken, G., & van Geuns, R. (2010). *Het heft in eigen hand. Sturen op zelfsturing. Handreiking voor re-integratieprofessionals*. Den Haag: Raad voor Werk en Inkomen.