

Stichting Cash2Grow

Jaarverslag 2020



Stichting Cash2Grow
Sumatrakade 1389
1019 RN Amsterdam
KvK: 71191941

10 juni 2021

cash2grow

www.cash2grow.nl

info@cash2grow.nl

Tel: 06 202 949 31

Inhoud

Voorwoord	3
1. Inleiding.....	4
2. Organisatie Stichting Cash2Grow	5
2.1. Missie en visie.....	5
2.2. Doelgroep	5
2.3. Kernactiviteiten.....	6
INTERMEZZO: Het woord aan.... Rianne!	7
3. Organisatie	8
3.1. Bestuur.....	8
3.2. Commissies	9
3.3. Directieteam	9
3.4. Medewerkersteam.....	9
INTERMEZZO: Het woord aan.... Bart!	10
4. Bereikte mijlpalen van onze kernactiviteiten	11
4.1. Spaarkringen, spaarkringbegeleiders en partnerorganisaties.....	11
4.2. Werkmateriaal voor spaarkringbegeleiders en spaarkringleden.....	14
INTERMEZZO: Het woord aan.... Marije!.....	16
5. Monitoring en Evaluatie.....	17
5.1. Profiel van de spaarkringleden	18
5.2. De financiële en sociale waarde van spaarkringen	19
5.3. MOVISIE.....	19
INTERMEZZO: Het woord aan.... Heleen!.....	20
6. Europees samenwerkingsverband: LETS SAVEE	21
7. Structurele ontwikkelingen	22
7.1. Toekomstvisie	22
7.2. Communicatiestrategie	23
INTERMEZZO: Het woord aan.... Marzouka!	24
8. Vooruitkijken op 2021	25
8.1. Kernactiviteiten:.....	25
8.2. Structurele ontwikkelingen:.....	26
9. Jaarrekening 2020.....	27
Bijlage 1: Gegevens pilotspaarkringen aan het eind van de spaarperiode	29

Voorwoord

Cash2Grow is trots!

En daar hebben we álle reden voor. Want wat hebben we samen hard gewerkt.

Als startende organisatie met een fantastisch doel groeiden we in 2020 enorm. Zie eens hoe kort we bestaan en wat we inmiddels allemaal al hebben opgezet. We zijn een organisatie in ontwikkeling, maar op veel werkterreinen zou je dat - nu al - haast niet meer zeggen.

We zijn allemaal trots dat we aan Cash2Grow mee mogen werken. Namens het bestuur dank ik iedereen voor alle moeite, tijd, steun, inzet, professionaliteit en enthousiasme. Dat alles laat het werk van Cash2Grow groeien, en dat willen we!

Veel plezier en inspiratie bij het lezen,

Marie-Antoinette de Veth,
Voorzitter Stichting Cash2Grow

1. Inleiding

Het jaar 2020 stond in het teken van evalueren en afronden, van doorontwikkelen en opstarten, en vooral: van elkaar blijven leren. In september hebben we pilotproject 'Rijker door samen sparen' (2019-2020) geëvalueerd en afgerond, om daarna het vervolgproject 'De kracht van samen sparen' (2020-2021) op te starten. Het doorontwikkelen van de methodiek, het trainen van de begeleiders, het toewerken naar zelfmanagement/zelfsturing van de spaarkringen is de basis van het werk van onze stichting. In het pilotproject creëerden we de condities voor de groei die we in het vervolgproject willen realiseren.

Door de coronasituatie in de wereld en in Nederland stonden in 2020 ook de activiteiten van stichting Cash2Grow onder druk. We konden wél nieuwe spaarkringbegeleiders trainen, maar er zijn minder nieuwe spaarkringen opgezet dan gepland. We hopen deze achterstand in het nieuwe jaar in te halen. Bijzonder was dat de spaarkringen ieder op hun eigen manier zijn blijven functioneren, ondanks dat ze lange periodes niet bijeen konden komen.

Gelukkig bleven ook onze internationale contacten overeind: vanuit het Erasmus+ project LETS SAVEE hebben we ervaringen uitgewisseld met onze zusterorganisaties De Haagse Hogeschool, MFC in Polen, SavingsBuddies in Berlijn, ACAF in Spanje en LABINs in Italië. En binnen onze organisatie waren we dit jaar voortdurend bezig om verder te professionaliseren en van elkaar te leren. Ons daadkrachtige bestuur en een groeiende groep vrijwilligers en professionals die ons ondersteunen waren hierbij van onmisbare waarde.

De activiteiten van stichting Cash2Grow waren niet mogelijk geweest zonder de samenwerking, het vertrouwen en de (financiële) ondersteuning van onze partners en spaarkringbegeleiders. We zijn zeer erkentelijk voor de ondersteuning van het Oranjefonds, Fonds 1818, Fonds Schiedam Vlaardingen e.o., VSBfonds, gemeente Amsterdam en Stichting Sobriëtas. In het bijzonder willen we de organisaties en de vrijwilligers bedanken die spaarkringen organiseren en begeleiden.

In dit jaarverslag willen we de lezer ook voorstellen aan enkele mensen die het werk van de stichting mogelijk maken. Tussen de verschillende hoofdstukken vindt u hun verhaal in intermezzo, genoemd 'Het woord aan....!'. Tenslotte willen we de aandacht vestigen op de interne effectevaluatie van de zeven pilotspaarkringen met de titel 'de financiële en sociale waarde van spaarkringen' waarin de spaarkringleden zelf aan bod komen. Het rapport kunt u downloaden op <https://www.cash2grow.nl/spaarkringen/cash2grow-publiceert-evaluatieverslag/>

Veel leesplezier toegewenst.

Gabriëlle Athmer en Julie-Marthe Lehmann

Directieteam

2. Organisatie Stichting Cash2Grow

2.1. Missie en visie

Missie – waar staan we voor?

Wij promoten en leggen funderingen voor het opzetten van spaarkringen voor mensen met een krappe beurs, zodat ze sociaal en financieel weerbaarder worden.

Visie – waar willen we naar toe?

Wij willen een duurzame en solidaire samenleving, waarin goed omgaan met jezelf, met anderen en met onze planeet vanzelfsprekend zijn.

Strategie – hoe pakken we het aan?

- We streven naar spaarkringen als duurzame sociale netwerken, die zonder begeleiding van buitenaf blijven functioneren na een periode van training en coaching
- We kiezen voor een collectieve aanpak omdat we weten dat mensen die elkaar steunen, weerbaarder worden
- We bevorderen zelfbestuur omdat dat de vaardigheden van mensen om hun lot in eigen handen te nemen, versterkt
- We hanteren een flexibele aanpak van de (financiële) educatie omdat we rekening houden met de diversiteit van de spaarkringleden
- We evalueren onze aanpak voortdurend door onze resultaten, werkwijze en methoden te overdenken, te analyseren en verder te ontwikkelen

Doel – wat willen we bereiken?

De doelen die stichting Cash2Grow op de langere termijn wil bereiken, gaan over het vergroten van de weerbaarheid van mensen, enerzijds op sociaal, anderzijds op financieel gebied:

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

2.2. 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/of sociaal geïsoleerd zijn. Bijvoorbeeld mensen met lage inkomens 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.

Spaarkringen kunnen 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/of behoefte hebben aan contact, zzp-ers die baat hebben bij kleine investeringen in hun bedrijf, mensen die uit de schulden komen en willen werken aan nieuwe perspectieven....

2.3. Kernactiviteiten

- Doorontwikkelen van de methodiek, het trainingscurriculum voor spaarkringbegeleiders en het werkmateriaal voor spaarkringleden en spaarkringbegeleiders
- Trainen en coachen van vrijwilligers en professionals als spaarkringbegeleider
- Leveren van het benodigde werkmateriaal, met name de map voor spaarkringbegeleiders en de map voor spaarkringleden
- Werven en ondersteunen van samenwerkingspartners die spaarkringen willen inzetten om de sociale en financiële weerbaarheid van hun doelgroep te verhogen

Rianne Smit is onze spaarkringbegeleider, regio-coördinator en trainer.

“Ik vind het belangrijk om te zorgen dat mensen inzicht krijgen in hoe ze met hun geld om kunnen gaan. Ik word enthousiast om samen met anderen uit te zoeken wat er allemaal kan om dingen voor jezelf te veranderen”. Zegt Rianne, trainer van begeleiders bij Cash2Grow en zelf ook spaarkringbegeleider.

In Nederland praat je eigenlijk niet zo makkelijk over geld. Het is leuk om te zien dat samen sparen dit taboe doorbreekt en mensen met elkaar verbindt! Niet alleen het begeleiden van een spaarkring maar ook het trainen van nieuwe spaarkringbegeleiders vind ik geweldig. Ik breng mijn enthousiasme over op nieuwe mensen, zodat die daarna ook zelfstandig een spaarkring kunnen begeleiden.

In de herfst had ik een afspraak bij een nieuwe stichting voor een informatiebijeenkomst met een mooi resultaat: 5 nieuwe spaarkringbegeleiders en 5 nieuwe spaarkringen! Het was best een grote stap om online te gaan werken, toen we door Corona niet meer fysiek bij elkaar konden komen. We hebben gemerkt dat online sparen en online trainen ook goed gaat. Ook online krijg je een band met mensen. Met verbazing zag ik dat het afscheid bij de laatste bijeenkomst net zo moeilijk was als anders!

Corona maakt mensen ook inventief. In mijn spaarkring hadden 2 mensen geen smartphone. We wilden wel doorgaan, dus besloten we via e-mail met elkaar te communiceren. En dat lukte heel goed, zelfs het praten over thema's. En als er mensen bij waren geweest die ook geen mail hadden gehad? Nou, dan hadden we de briefpost heruitgevonden. We hopen toch dat we elkaar snel weer kunnen zien. Komende zomer ga ik weer deelnemers werven en ga ervan uit dat er verschillende nieuwe spaarkringen worden gestart!

3. Organisatie

In 2020 is stichting Cash2Grow gegroeid. Niet alleen in menskracht maar ook als organisatie. Het bestuur kreeg nieuwe leden, het directieteam breidde uit van een naar twee leden en we vonden nieuwe enthousiaste vrijwilligers en professionals die verschillende taken konden oppakken. Samen hebben we ons best gedaan om Cash2Grow als organisatie verder te professionaliseren. Hieronder lichten we dit nader toe.

3.1. Bestuur

Het bestuur van Cash2Grow is eindverantwoordelijk voor de activiteiten van de stichting, de financiën, het beleid en het werkgeverschap. Het bestuur heeft een belangrijke rol in het ondersteunen van de directie bij visievorming en het ontwikkelen van strategisch beleid. Het bestuur stelt het (meerjarig) beleid en de begroting vast, toetst de uitvoering daarvan, stuurt waar nodig bij en fungeert als klankbord voor de directie.

In 2020 heeft er een wissel plaatsgevonden in het bestuur. Voorzitter Julie-Marthe Lehmann heeft zich voor de zomer uit het bestuur teruggetrokken en Marie Antoinette de Veth heeft deze rol overgenomen. Daarnaast kwam Marije Boekkooi na de zomer als nieuw bestuurslid het bestuur versterken. Marije is naast lid van het bestuur ook vertrouwenspersoon voor stichting Cash2Grow en aandachtfunctionaris voor meldingen omtrent kindermishandeling en seksueel grensoverschrijdend gedrag.

Aan het eind van het jaar bestond het bestuur uit de volgende personen:

- Drs. Marie-Antoinette de Veth – voorzitter
- Drs. Bruno Molijn – penningmeester
- Dr. Peer Smets – secretaris
- Ir. Kiomara Aguilar – lid
- Dr. Marije Boekkooi – lid en vertrouwenspersoon

De leden van het bestuur zorgen voor een goed evenwicht tussen betrokkenheid bij inhoudelijke onderwerpen en besturen op afstand. Ter ontlasting van de directie - omdat Cash2Grow een jonge stichting is – wordt soms aan bestuursleden gevraagd om uitvoerende taken te verrichten. De bestuursleden zijn daardoor ook actief buitenom de bestuursvergaderingen. Voorbeelden: het voorbereiden van de heidag in april; feedback geven op het trainingsmateriaal en de opzet van de training van begeleiders; feedback op communicatiemateriaal; feedback op tools voor monitoring en evaluatie; bijwonen van een inspiratiebijeenkomst van begeleiders; input leveren voor financiële verslaglegging en het maken van financiële staten.

In 2020 vergaderde het bestuur vier keer (april, juli, september, november). In oktober is de bestuursvergadering gecombineerd met een ‘heidag’ over de toekomststrategie en professionalisering. Op basis van deze heidag heeft het bestuur besloten drie commissies in het leven te roepen.

3.2. Commissies

Na afloop van de heidag werden drie commissies samengesteld. De commissies zijn met elkaar en met het bestuur verbonden door zogenaamde 'linking pins': de bestuursleden die - afhankelijk van hun interesses - in een of twee verschillende commissies zitten. Daarnaast werden ook commissieleden met een relevant profiel van buiten de stichting aangetrokken. De commissies kregen een duidelijke opdracht met te verwachte resultaten. Bij iedere bestuursvergadering worden de resultaten van de commissies geagendeerd en zo mogelijk geaccordeerd.

De leden van *commissie 1* houden zich bezig met de professionalisering van de stichting als organisatie (ontwikkelen van bestuur en toezicht volgens de Governance Code van de sector sociaal werk), *commissie 2* ontwikkelt een strategisch financieel toekomstbeleid en *commissie 3* werkt aan een licentie – en certificeringsbeleid.

De opdracht van elke commissie wordt geformuleerd in nauw overleg met de directie, maar die neemt zelf geen plaats in de commissies. Het resultaat van een commissie is een advies aan het bestuur van de stichting.

3.3. Directieteam

In oktober 2020 werd de directie versterkt: naast Gabriëlle Athmer (directeur) werd Julie-Marthe Lehmann ook lid van het directieteam (adjunct-directeur). Gabriëlle werkte in 2020 gemiddeld 5 dagen in de week voor Cash2Grow en Julie twee dagen. Allebei werkten deels op vrijwillige basis en deels betaald uit de projectgelden via een contract van dienstverlening.

3.4. Medewerkersteam

Niet alleen ons bestuur en het directieteam is gegroeid, ook ons team van medewerkers, die deels als vrijwilliger en deels op ZZP-basis bij ons betrokken zijn.

- Onze tekstschrijver en communicatie expert Ankie Feldbrugge (A.Fortiori) maakte met ons een communicatieplan en redigeerde onze begeleidersmap en de ledenmap zodat deze toegankelijker werden voor laaggeletterden. Ze is ook auteur van verschillende hoofdstukken in deze mappen. Bovendien schreef en ontwierp zij een folder en een brochure voor mogelijke partnerorganisaties.
- Onze illustrator en vormgever Carolien Feldbrugge (Carof-Beeldleveranciers) maakte ons trainingsmateriaal vrolijker en toegankelijker voor onze doelgroep en droeg ook bij aan de teksten in de leden- en de begeleidersmap.
- Onze regiocoördinator, trainer en coach Rianne Smit ondersteunt ons in regio Midden-Nederland bij het geven van trainingen, gaf feedback op de leden- en de begeleidersmap en voert administratieve zaken uit.
- Onze communicatiemedewerker Bart Kuulkers vonden we eind 2020 via de Vrijwilligers Centrale Amsterdam. Bart houdt sindsdien de nieuwspagina van onze website bij, levert content voor Facebook en heeft onder andere de interne evaluatie 'de financiële en sociale waarde van spaarkringen' gelay-out.
- Onze regiocoördinator en coach Heleen van Luijn werft nieuwe partnerorganisaties in Den Haag en gaat nieuwe spaarkringbegeleiders in Den Haag en Schiedam coachen.

INTERMEZZO: Het woord aan.... Bart!

Bart Kuulkers is onze communicatiemedewerker

“Samen met Ankie draag ik als vrijwilliger bij aan de communicatie en PR van Cash2Grow. Ik maak en verstuur persberichten, ik schrijf nieuwsberichten voor de website, verzorg wekelijks een Facebook-post en ik verzorgde de opmaak van dit jaarverslag” vertelt Bart, de communicatievrijwilliger van Cash2Grow.

Ik verdien mijn geld als schrijver van commerciële teksten. Ik ken dus de kracht van woorden. Het maakt mij blij dat ik mijn schrijftalent óók kan gebruiken om een positieve bijdrage te leveren aan de maatschappij.

Mijn werk als vrijwilliger maakt me blij en geeft me energie. Want het vrijwilligerswerk biedt mij mogelijkheden om nieuwe en andere vaardigheden te ontdekken en te ontplooiën, zoals de design-skills die ik opdeed bij het opmaken van dit jaarverslag.

4. Bereikte mijlpalen van onze kernactiviteiten

Het pilotproject 'Rijker door samen sparen' ronden we eind augustus af. Daarna startten we meteen het vervolgproject 'Kracht van samen sparen'. In de pilotfase legden we de basis: we testten de spaarkringmethode, ontwikkelden het training- en coachingtraject voor spaarkringbegeleiders en maakten het werkmateriaal. Het vervolgproject 'Kracht van samen sparen' staat in het teken van professionaliseren en opschalen.

Natuurlijk is zowel de afronding van het pilotproject als ook de start van het vervolgproject in grote mate gehinderd door de coronacrisis. Bestaande spaarkringen konden nauwelijks bij elkaar komen en het was lastig om nieuwe spaarkringen op te starten. Hieronder beschrijven we wat we wel hebben bereikt: onze mijlpalen.

4.1. Spaarkringen, spaarkringbegeleiders en partnerorganisaties

Zeven pilotspaarkringen vanaf najaar 2019

In het pilotproject vormden we zeven spaarkringen, waarvan zes zijn gestart in het najaar van 2019. Eén spaarkring startte begin 2020. De spaarkringen hadden in totaal 61 deelnemers en functioneerden in de gemeentes Amsterdam, Den Haag, Maastricht, De Bilt en Schiedam.

Vijf van deze spaarkringgroepen hebben hun eerste spaarperiode afgesloten vóór de zomervakantie en zijn in augustus en september weer een nieuwe spaarperiode gestart. De zesde groep heeft haar spaarperiode afgesloten in december 2020 en is in 2021 een nieuwe periode gestart. De zevende groep sluit de spaarperiode in 2021 pas af. Alle 7 spaarkringen bestaan nog op het moment dat wij dit jaarverslag opstellen.

Zes spaarkringbegeleiders gecertificeerd in juni 2020

Eind juni 2020 organiseerden we een fysieke bijeenkomst in Utrecht, waar we zes van de zeven spaarkringbegeleiders-in-opleiding konden certificeren. Deze spaarkringbegeleiders hadden voldaan aan de eisen voor certificering: de starttraining volgen voor spaarkringbegeleiders, vier inspiratiebijeenkomsten bijwonen, formats invullen voor monitoring en evaluatie en gedurende de eerste spaarkringperiode een spaarkring succesvol begeleiden.

Vijf inspiratiebijeenkomsten voor begeleiders

Inspiratiebijeenkomsten zijn onderdeel van de opleiding voor begeleiders. De agenda van deze bijeenkomsten wordt grotendeels bepaald door de begeleiders; de bedoeling is om ervaringen uit te wisselen en van elkaar te leren. In 2020 organiseerden we vijf inspiratiebijeenkomsten, waarvan drie via ZOOM. Eind maart hebben we een extra inspiratiebijeenkomst ingelast om te overleggen hoe de spaarkringgroepen verder kunnen in tijden van corona.

Twee tweedaagse starttrainingen voor begeleiders

In het najaar van 2020 organiseerden we twee tweedaagse starttrainingen voor nieuwe spaarkringbegeleiders: twee dagen in Den Haag en twee dagen in Utrecht. In totaal 11 deelnemers uit Utrecht, Maastricht, Amsterdam en Den Haag rondden de training af. Twee deelnemers waren gecertificeerde spaarkringbegeleiders die graag nóg een keer met de training meededen. De deelnemers waren beroepskrachten en vrijwilligers van de volgende organisaties: Avrasya, de Dappere Dames, Al Amal, Dock Overvecht (6 beroepskrachten, 4 vrijwilligers bij organisaties, 1 particuliere deelnemer).

Een starttraining die in het najaar in Schiedam was gepland, kon vanwege de *lock-down* niet meer doorgaan. Deze training heeft uiteindelijk online doorgang gevonden in 2021.

Vijf nieuwe spaarkringen

Als onderdeel van het vervolgproject 'De kracht van samen sparen' startten vijf nieuwe spaarkringen in het najaar van 2020. Drie in Amsterdam-Oost en twee in Utrecht.

De spaarkringen in Amsterdam-Oost: de Dappere Dames startte met een tweede spaarkring, begeleid door de voorzitter van een spaarkring uit het pilotproject. Twee nieuwe spaarkringen startten bij het Educatief Centrum Oost in Amsterdam; studenten van de richtingen Administratie en Dienstverlening doen de spaarkring als onderdeel van hun stage.

In Utrecht: Stichting Al Amal startte een spaarkring in Utrecht Kanaleneiland, en Dock-Overvecht maakte een start met een spaarkring in Overvecht. Helaas heeft deze laatste spaarkring de bijeenkomsten moeten opschorten vanwege de coronamaatregelen.

In Den Haag stonden twee nieuwe spaarkringen in de steigers, en in Utrecht nog twee, helaas konden die in 2020 niet doorgaan vanwege de coronasituatie.

Eind 2020 zijn er 12 spaarkringen actief

Gemeente	Organisatie	Aantal gecertificeerde spaarkring begeleiders	Pilot spaarkringen	Nieuwe spaarkringen	Aantal leden
Amsterdam	Stichting De Dappere Dames	1	1	1	21
Amsterdam	Cash2Grow	Nvt	1		4
Amsterdam	Educatief Centrum-Oost	0		2	11
Schiedam	Wijk Ondersteuningsteam (WOT) Schiedam Oost (Dock)	2	1		8
Den Haag	Stichting Avrasya	1	2		23
De Bilt	Vrijwilliger Cash2Grow	1	1		4
Maastricht	Vrijwilliger Cash2Grow	1	1		6
Utrecht	Dock Overvecht			1	13
Utrecht	Al Amal Kanaleneiland			1	6
Totaal		6	7	5	96

Leerpunten voor spaarkringbegeleiders en spaarkringen

- Het voordeel van spaarkringbegeleiders die als vrijwilliger of beroepskracht aan een organisatie zijn verbonden is dat de spaarkringactiviteit onderdeel wordt van het programma van een (welzijns-)organisatie. Dat maakt het gemakkelijker om nieuwe spaarkringen op te starten of bestaande spaarkringen uit te breiden.
- De tijdsinvestering voor het coachen van spaarkringbegeleiders verschilt per begeleider. Het basis coachingstraject is voorlopig vastgesteld op 'on the job' training bij de eerste twee of drie bijeenkomsten van de spaarkring, waarna de coach de drie evaluatiemomenten (na drie maanden, na zes maanden en de laatste bijeenkomst) eveneens bijwoont.
- De minimale groepsgrootte van een spaarkring hebben we teruggebracht van 8 leden naar 5 leden. Het is in de pilotperiode gebleken dat kleine spaarkringen ook heel goed functioneren. Kleine groepen zijn ook makkelijker te realiseren zolang we rekening moeten houden met coronamaatregelen. Er is wel een minimumaantal leden nodig om elkaar te kunnen blijven motiveren en inspireren. Een nadeel van de kleine groepsgrootte is dat de begeleiding per deelnemer relatief meer tijd en inspanning vraagt van de spaarkringbegeleider.

Spaarkringen konden functioneren tijdens de coronacrisis

De zeven spaarkringen uit het pilotproject 'Rijker door samen sparen' zijn doorgedaan met sparen, ook tijdens *lock-down* periodes. Elke spaarkring vond haar eigen oplossing. De meeste spaarkringen zijn gaan sparen met behulp van een WhatsApp groep. Op de afgesproken tijd van de bijeenkomst spaarden de leden thuis, met een eigen gemaakt spaarpotje of een spaarpotje gedoneerd door onze stichting. De leden zetten een foto van het gespaarde geld op WhatsApp en motiveerden elkaar zodoende om door te sparen voor hun spaardoel. Andere groepen kozen voor beeldbelbijeenkomsten of zijn gaan communiceren via email. In sommige groepen werden ook bespaartips uitgewisseld. Zo bleven de leden contact met elkaar houden en bleven ze sparen. Ook tijdens de ramadan, en dat is bijzonder, want in 'normale' tijden zouden tijdens de ramadan de bijeenkomsten van enkele groepen gestopt zijn.

Voor fysieke bijeenkomsten in coronatijd ontwikkelde Cash2Grow een 'corona protocol', waardoor de 1.5 meter afstand tijdens het spaarproces kon worden gehandhaafd en waarbij het contact met cash geld tot een minimum werd teruggebracht.

Een aantal groepen konden zo bij elkaar komen, soms in aangepaste vorm, ook tijdens de lock-down periodes. Dat waren de twee nieuwe groepen bij het Educatief Centrum Oost in Amsterdam, omdat de spaarkring onderdeel was van de studie. Ook de twee spaarkringen bij de Dappere Dames in Amsterdam bleven fysiek sparen. En in Utrecht, daar kon een nieuwe groep bij de Stichting Al Amal bij elkaar komen. De groep bij Dock Overvecht was voor de lock-down net gestart met het opstellen van haar reglement, en heeft haar activiteiten moeten opschorten.

[4.2. Werkmateriaal voor spaarkringbegeleiders en spaarkringleden](#)

Herziene versie van de begeleidersmap

De map voor spaarkringbegeleiders is doorontwikkeld. We hebben de ervaringen erin verwerkt die we opdeden in de pilotfase. In november 2020 is de herziene versie gedrukt. De map is losbladig, zodat materiaal kan worden toegevoegd of gewijzigd.

Als onderdeel van het trainingsmateriaal voor spaarkringbegeleiders hebben we een spaarkringbord ontwikkeld. Dat ziet eruit als een soort ganzenbordspel, waarbij de stappen van een spaarkringbijeenkomst zijn gevisualiseerd op een bord ter grootte van een placemat. Dit bord helpt de spaarkringleden alle stappen van de spaarkringbijeenkomst te overzien en te volgen. Iedere spaarkringbegeleider krijgt de beschikking over dit spaarkringbord.

Herziene versie van de map voor spaarkringleden

De map voor leden van spaarkringen is eveneens doorontwikkeld, ook naar aanleiding van ervaringen in de pilotfase. Eind augustus 2020 is de eerste oplage gedrukt. De map geeft informatie aan leden over hoe de spaarkring werkt, welke afspraken gemaakt moeten worden en hoe je grip krijgt op je geld. Daarnaast bevat de ledenmap hoofdstukken over thema's die in de spaarkringen besproken kunnen worden: 'omgaan met geld', 'samenwerken' en 'aan je dromen werken'.

Belangrijk is dat beide mappen geschreven zijn in eenvoudig Nederlands, en met name de ledenmap is geschikt gemaakt voor laaggeletterden.

Marije Boekkooi is bestuurslid

“Waarom ik Cash2Grow zo’n goede organisatie vind dat ik eraan bij wil dragen? Om het principe van waaruit men werkt: het uitgaan van de eigen kracht van mensen”. Bestuurslid Marije legt uit: In Nederland is het normaliter zo: in principe moet je het zelf uitzoeken; zelfredzaamheid noemt men dat. En dat is prima voor wie mondig is en de weg goed weet. Maar mensen die een steuntje nodig hebben, worden aan hun lot overgelaten óf we nemen het helemaal van hen over. Hulp is dus altijd top down. Niet bij Cash2Grow. De organisatie en het systeem zijn zó ingericht, dat iedereen zichzelf misbaar maakt. Een begeleider wordt opgeleid, totdat die het zelf kan. Een spaarkring wordt begeleid, totdat zij zelfstandig kan zijn. Ik vind het fijn dat de andere mensen die bij Cash2Grow actief zijn, óók zo denken.

Marije werkt het liefst bij organisaties die nog veel moeten uitzoeken.

Als voormalig wetenschapper op het gebied van burgerparticipatie heeft ze echt het gevoel dat ze een bijdrage kan leveren. Want ook bij Cash2Grow gaat het om wat je kunt met wetenschappelijke discussies en studies, in relatie tot wat bij wijkbewoners, bij gewone mensen speelt. En óók bij Cash2Grow moet nog veel worden uitgezocht en ontwikkeld. Je kennis en ervaring inzetten én pionieren is leuk om te doen.

Vanwege haar werk voor Duurzaamheid.nl, en met name voor SDI (Slum Dwellers International), is Marije gevraagd voor het bestuur van Cash2Grow. SDI is een federatie van (vooral vrouwelijke) sloppenwijkbewoners van over de hele wereld, die zichzelf organiseren om zelf hun wijken te transformeren. Dat begint meestal met een aantal vrouwen die een spaarkring opzetten. Zo bouwen ze een netwerk en onderling vertrouwen op. Ze gaan met elkaar praten over de buurt en over hun situatie. Ze verzamelen gegevens en de volgende stap is praten met de gemeente. Voor Marije was het dus een kleine stap om van de internationale focus ook naar Nederlandse spaarkringen te kijken.

Marije vertelt: “Zo’n anderhalf jaar geleden was er vanuit SDI een congres georganiseerd in Nederland. De deelnemers uit verschillende landen in Afrika en Azië kregen een rondleiding in een buurthuis in Amsterdam-West. Reactie van sloppenwijkbewoners: hoe bijzonder, dat zelfs in het ‘rijke’ Nederland mensen zorgen kunnen hebben”!

5. Monitoring en Evaluatie

We willen de kwaliteit van ons werk waarborgen. Daarom hebben we een goed doordacht monitoring- en evaluatiesysteem opgezet.

De volgende **monitoring tools** zijn in 2020 doorontwikkeld en gebruikt:

- Een format voor verslag van iedere bijeenkomst met de spaarkring. Dit verslag wordt ingevuld door de begeleider.
- Een format voor evaluatie van de spaarkring bij de overgang van de trainingsfase naar de coaching fase, en van de coaching fase naar de zelfstandige fase. Dit format bevat ook gedetailleerde kwaliteitseisen voor een spaarkring. Dit verslag wordt ingevuld door de begeleider.
- SAVIX MIS. We zijn geregistreerd en we gebruiken het. SAVIX MIS is een online Management Informatie Systeem (MIS) ontwikkeld voor spaarkringprogramma's. Het programma produceert inzichtelijke rapporten over het functioneren van de spaarkringen. Dit programma wordt gebruikt door veel organisaties in Afrika, Azië en Latijns-Amerika, maar kan ook worden gebruikt voor het spaarkringprogramma van Cash2Grow. Twee keer per spaarperiode voedt Cash2Grow de MIS met de gegevens van iedere spaarkring en hun spaar- en leenactiviteiten. Dit gebeurt halverwege de spaarperiode en bij de laatste bijeenkomst vóórdat de groepsleden hun spaargeld terugkrijgen. In bijlage 1 van dit jaarverslag vindt u de gegevens van de spaarkringen aan het eind van hun eerste spaarperiode.

De volgende **evaluatie tools** zijn gebruikt en doorontwikkeld in 2020:

- Een vragenlijst voor de deelnemers van spaarkringen. Aan het begin en aan het eind van de spaarperiode vulden de spaarkringleden een vragenlijst in met grotendeels dezelfde vragen. Hierdoor kregen we niet alleen een beeld van het profiel van de deelnemers, maar ook van de veranderingen die de spaarkringleden hadden doorgemaakt.
- Een bijeenkomst. Aan het eind van de spaarperiode organiseerden we een workshop met de spaarkringleden om te bespreken wat zij aan de spaarkring hadden gehad. De resultaten uit het pilotproject zijn verwerkt in een interne evaluatie. Voor het vervolgproject is de vragenlijst vereenvoudigd, op grond van de analyse van de resultaten van de vragenlijst gebruikt door de pilotspaarkringen. De vragen die de duidelijkste en eenduidigste resultaten hebben opgeleverd, zijn geselecteerd voor de vernieuwde, kortere vragenlijst die bij nieuwe spaarperiodes zal worden gebruikt.

Hieronder geven we een aantal resultaten weer, die we noteerden op basis van deze tools. Het gaat om resultaten uit het pilotproject.

De uitgebreide interne evaluatie (2019-2020) 'De sociale en financiële waarde van spaarkringen' is te vinden op onze website:

<https://www.cash2grow.nl/spaarkringen/cash2grow-publiceert-evaluatieverslag/>

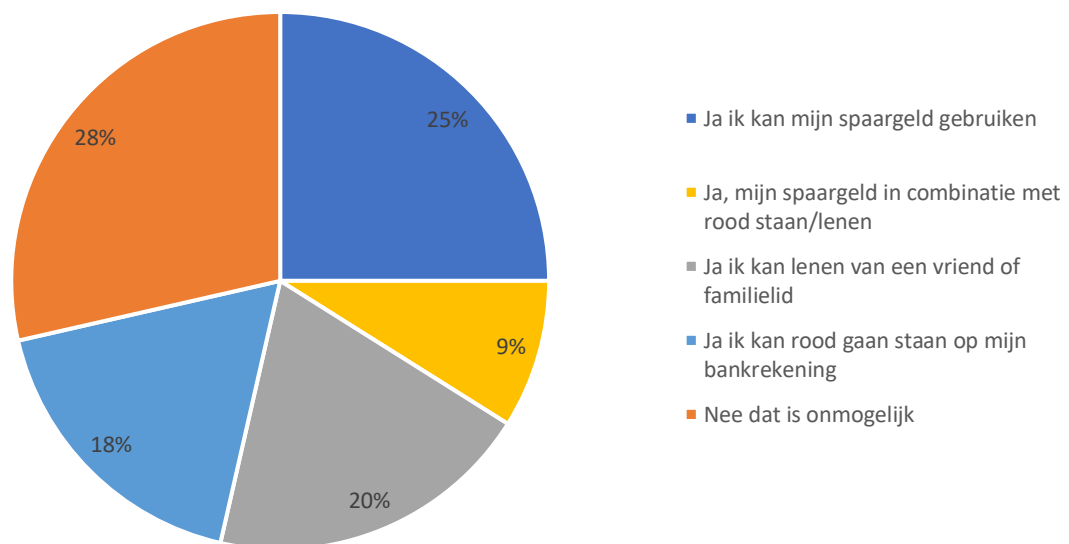
5.1. Profiel van de spaarkringleden

Aan het begin van de spaarperiode hebben de meeste leden van de zeven spaarkringen van het pilotproject een enquête ingevuld (56 antwoorden). De enquête geeft onder andere een beeld van het profiel van de deelnemers.

Alle leden, op één na, zijn vrouw. De inkomensbronnen van de leden zijn als volgt:

- 41% heeft een uitkering;
- 26% is in loondienst;
- 21% leeft van het inkomen van man of kind;
- 12% heeft eigen bedrijf/is zzp-er.

Om erachter te komen in hoeverre de leden in staat zijn te sparen vóóordat ze deel gingen nemen aan de spaarkring vroegen we: 'Zou je aan 400 euro kunnen komen als je dat volgende week plotseling nodig zou hebben vanwege een noodsituatie?' De antwoorden:



Op basis van deze antwoorden werd duidelijk dat spaarkringleden weinig financiële buffer hebben opgebouwd door gebrek aan weinig (eigen) inkomen en/of doordat zij niet of nauwelijks gewend zijn om te sparen. 35% van de spaarkringleden verklaarden niet genoeg geld te hebben voor vrije tijd, zoals sport, uitjes of cultuur, 66% spaarde niet of niet regelmatig voordat ze lid werd van de spaarkring en 21% heeft betalingsachterstanden of geen overzicht over de vaste lasten.

5.2. De financiële en sociale waarde van spaarkringen

De resultaten uit de vragenlijst lieten zien dat de spaarkringleden het deelnemen aan de spaarkring waardeerden. Het sociale contact vonden zij heel belangrijk. Het stelde hen in staat om hun sociale vaardigheden te verbeteren. Ze leerden bijvoorbeeld in teamverband te functioneren, naar elkaar te luisteren en een vertrouwensrelatie op te bouwen. Ze leerden verschillende rollen op zich te nemen zoals die van voorzitter, geldteller of boekhouder. Door elkaar onderling te ondersteunen kregen de spaarkringleden meer grip op hun eigen geldzaken.

Uit de workshops aan het eind van de spaarkringperiode kwam naar voren dat bijna alle spaarkringleden blij verrast waren dat ze hun spaardoel bereikt of zelfs overtroffen hadden, en dat ze meer overzicht over hun huishoudelijke financiën hadden gekregen. In hun eentje zou het hun niet gelukt zijn, maar samen, met steun van de andere spaarkringleden, lukte het wel. Ook waren ze onder de indruk hoezeer het vertrouwen in elkaar was gegroeid. Dat werd zowel duidelijk vanuit de enquêtes als ook door uitspraken tijdens de workshops.

Daarnaast blijkt ook dat de spaarkringleden zeer tevreden waren met de toegepaste methode en de begeleiding van Cash2Grow. Door de invloed van corona op het functioneren van de spaarkringen was het bespreken van de thema's minder aan bod gekomen dan oorspronkelijk de bedoeling was. In de toekomst hopen we - op basis van het vernieuwde en uitgebreidere materiaal - het bespreken van de thema's in de werkwijze van Cash2Grow meer te verankeren.

Al deze uitkomsten maken duidelijk dat deelnemen aan spaarkringen voor mensen met een krappe beurs van grote toegevoegde waarde kan zijn. We konden de titel van het pilotproject waarmaken: je wordt 'Rijker door samen sparen'. Figuurlijk rijker door persoonlijke groei en onderlinge ondersteuning, en letterlijk rijker door meer te kunnen doen met de eigen - beperkte - financiële middelen.

5.3. MOVISIE

Op basis van deze ervaringen uit het pilotproject hebben we het kennisinstituut Movisie gevraagd om een theoriegestuurde effectevaluatie uit te voeren. In deze evaluatie toetst Movisie de expliciete en impliciete aannamen over *waarom* de interventie 'spaarkringen' effectief zou zijn. Dus niet de interventie zelf wordt geëvalueerd, maar de onderliggende theorie wordt getoetst. Deze vorm van onderzoek levert inzicht in hoe en waarom deze aanpak effectief zou kunnen zijn.

In deze evaluatie werd de methode 'effectenarena' toegepast: met betrokkenen (managementteam, bestuur, spaarkringbegeleiders en spaarkringleden) werd in kaart gebracht hoe gedacht wordt over of en hoe spaarkringen positieve effecten teweegbrengen. Op deze manier werden gedachtegangen gedeeld en is ervaringskennis van de betrokkenen naar boven gehaald. Vervolgens werd in de literatuur gezocht naar bewijs of en hoe de verwachte effecten plaatsvinden. Eind 2020 heeft Movisie het rapport bijna afgerond.

INTERMEZZO: Het woord aan.... Heleen!

Heleen van Luijn is onze regio-coördinator

“Je netwerk inzetten, samen met anderen werken aan een prachtig initiatief, een concept bekend maken, mensen samenbrengen en enthousiast maken, daar word je blij van!”

“Als coördinator ben ik aanspreekpunt voor begeleiders van spaarkringen en dat vind ik leuk!” Aan het woord is Heleen, regio coördinator voor Den Haag en Schiedam. Wat houdt dat in? Dat coördineren? Je bezoekt de spaarkringen bij de start, en daarna kom je ook zo nu en dan op bezoek, om te kijken of het goed gaat in de groepen en of de begeleiders uit de verf komen. Je kijkt wat zij nodig hebben en of ze werken zoals de bedoeling is, dus volgens het concept van Cash2Grow. Je ‘monitort’ de spaarkringen en de begeleiders als het ware.

Heleen vindt het concept van Cash2Grow, van de spaarkringen: sterker worden door samen te sparen, heel goed. Niet voor niets was zij al 5 jaar lid van een spaarkring. Ze vindt het belangrijk dat steeds meer mensen meedoen. Want het sparen in spaarkringen heeft zo enorm veel voordelen.

Als regiocoördinator voor Cash2Grow is Heleen nieuw. Onlangs heeft zij de training voor begeleiders gedaan. Je netwerk inzetten, samen met anderen werken aan een prachtig initiatief, een concept bekend maken, mensen samenbrengen en enthousiast maken, daar wordt Heleen blij van!

6. Europees samenwerkingsverband: LETS SAVEE

In 2019 nam Stichting Cash2Grow - samen met het Microfinance Center in Polen - het initiatief tot het indienen van een subsidieaanvraag voor een project in Europees verband, bij de Erasmus + van de EU. De titel van het project is: LETS SAVEE (LEarning, Teaming up and Saving - SAVings groups for Employability and Empowerment). De penvoerder is MFC Polen, de partnerorganisaties zijn SavingsBuddies uit Duitsland, Labins uit Italië, Asociación CAF (Comunidades Autofinanciadas) en Fundació Servei Solidari uit Spanje, de Haagse Hogeschool en Stichting Cash2Grow uit Nederland.

LETS SAVEE is gestart in februari 2020 met *een kick-off* bijeenkomst in Warschau en loopt tot april 2022. Het project geeft Cash2Grow en de andere deelnemers de mogelijkheid te leren van de ervaringen en de aanpak van zusterorganisaties elders in Europa.

Als onderdeel van het project zouden de verschillende partners elkaar bezoeken, om kennis te maken met de specifieke aanpak van iedere partner. Vanwege de coronacrisis konden deze bezoeken niet doorgaan. Zij zijn vervangen door digitale studiereizen, waarbij zusterorganisaties in ieder land hun organisatie en aanpak presenteerden in een drietal virtuele bijeenkomsten. In 2020 heeft Cash2Grow de organisaties ACAF en Servei Solidari in Spanje, en LABINS in Italië virtueel nader leren kennen.

Cash2Grow heeft in dit project de lead genomen bij het doorontwikkelen van een spaarkringmethode waarin financiële educatie en training in ondernemersvaardigheden zijn geïntegreerd. In 2020 zijn stappen ondernomen om de structuur van dit *training curriculum* vorm te geven. Cash2Grow heeft daartoe onder meer het trainingsmateriaal van de andere organisaties geïnventariseerd.

Onze partnerorganisatie de Haagse Hogeschool heeft de lead in het ontwikkelen van een *feasibility study* voor het opzetten van spaarkringen in de verschillende deelnemende landen. In deze studies worden de verschillende doelgroepen geïdentificeerd, strategische partners beschreven en de legale context van spaarkringen in kaart gebracht. Eind 2020 had Cash2Grow haar aandeel in deze studie bijna afgerond.

7. Structurele ontwikkelingen

Tijdens het pilotproject concentreerde Cash2Grow zich op het ontwikkelen van de spaarkringmethode, het trainingsmateriaal voor begeleiders en spaarkringleden en het opzetten van een trainingscurriculum voor begeleiders. Daarmee legden we de basis voor het opschalen van spaarkringen in het vervolgproject 'de kracht van samen sparen'. Maar als je wil groeien moet ook de organisatie een stevige basis hebben. Daarom investeerden we in 2020 ook in de professionalisering van de managementprocessen, de ontwikkeling van een toekomstvisie, oriënteerden we ons op een verdienmodel, en stelden we een communicatiestrategie op die de groei kan ondersteunen. Hieronder beschrijven we de visie op de toekomst en het communicatieplan.

7.1. Toekomstvisie

Om een toekomstvisie te ontwikkelen zochten we begeleiding van experts met een frisse blik. In april 2020 namen we daarom contact op met de stichting Impact Matters. Impact Matters verbindt professionals uit het bedrijfsleven met ideële organisaties, om hen te helpen hun missie te realiseren. Tijdens het traject kwamen de volgende onderwerpen aan bod: proces- en marktanalyse; groeistrategie; organisatiestructuur; financieringsmodellen; verdienmodellen.

In dit traject hebben we de eerste belangrijke stappen gezet voor het ontwikkelen van een toekomstig businessmodel. Hieronder vindt u onze huidige toekomstambitie en leggen we kort uit hoe we die willen bereiken in de loop van de komende jaren.

Onze toekomstambitie:

In 2020 stelt stichting Cash2Grow zich tot doel om in 2025 te bereiken:

Eind 2025 zijn in 10 steden / regio's in totaal 180 spaarkringen (met ca. 1400 deelnemers) gestart, waarvan 80% gedurende minimaal drie jaar zelfstandig verder gaan.

Ons verdienmodel van de toekomst: 'Partnering model'

Om de ambitie voor 2025 waar te maken willen we onafhankelijker worden van financiering die tot nu toe alleen bestaat uit fondsen en donaties. Daarom stellen we ons tot doel dat 60% van onze inkomsten 'uit de markt' gaat komen en een maximum van 40 % uit fondsen en donaties. Daarnaast stellen we ons ten doel om een eigen kapitaal van 10 -20 % ten opzichte van onze jaarlijkse uitgaven op te bouwen.

Om deze doelen te halen zijn we van plan om in 2021 het *partnering model* verder vorm te geven. In dit model verkoopt stichting Cash2Grow een licentie pakket met training & coaching, trainingsmateriaal en inspiratiebijeenkomsten. Een samenwerkingsovereenkomst/licentie met een partnerorganisatie wordt ondertekend nadat medewerkers/vrijwilligers als spaarkringbegeleiders zijn gecertificeerd. Partnerorganisaties behouden hun licentie als de gecertificeerde medewerker één keer per jaar deelneemt aan een inspiratiebijeenkomst.

Eind 2020 is hiervoor vanuit het bestuur commissie 3 (advies aan bestuur en directieteam) in het leven geroepen die het licentie- en certificeringsbeleid verder vormgeeft.

7.2. Communicatiestrategie

Cash2Grow startte in de tweede helft van 2020 met de grote groei. Niet alleen leidden we in verschillende gemeenten in Nederland meer spaarkringbegeleiders op, maar we werkten ook met steeds meer interne en externe partners. De groei betekende dat we onze ogen niet alleen meer konden richten op ons 'product' (het ontwikkelen van de methodiek, het opzetten van spaarkringen, het ontwikkelen van informatiemateriaal en het trainen van begeleiders) en onze organisatie, maar ook op hoe we daarover communiceren. Dat was de aanleiding om in 2020 een communicatiestrategie/-plan uit te werken.

Communicatieplan

Het in 2020 ontwikkelde communicatieplan geeft richting aan hoe communicatie kan bijdragen aan het bereiken van de missie van Cash2Grow. Het communicatieplan is een beleidsdocument, als strategie, met handvatten voor een uitvoeringsplan. Bijvoorbeeld: hoe en waar vinden we nieuwe leden, begeleiders en samenwerkingspartners. En hoe wordt onze relatie met de fondsen die we hard nodig hebben; hoe kunnen wij hen verleiden om ons nu en in de toekomst te helpen bij het bereiken van onze doelen.

Een aantal mijlpalen uit ons communicatieplan hebben we in 2020 meteen al gehaald: we benaderden en vonden steeds meer samenwerkingspartners, we gaven ons voorlichtingsmateriaal verder vorm en we waren actief op onze website én op Facebook!

Marzouka Boulaghbage is onze nieuwe spaarkring begeleider

Armoede is een probleem, dat weet iedereen. Maar door de Corona wordt dat probleem alleen maar groter! Aan het woord is Marzouka, een kersverse spaarkringbegeleider uit Utrecht. Ze staat te springen om te beginnen met twee spaarkringen die nu in de startblokken staan.

Voordat Marzouka Cash2Grow leerde kennen was ze al bezig met een ander soort spaarkring (Al-Amal). En nu gaat ze aan de slag met de Cash2Grow methodiek. Waarom is die methode zo goed? "Je bent in een spaarkring met 10 dingen tegelijk bezig. Eenzaamheid, voorlichting, democratie, transparantie, taal, samendoen, rekenen, enz., en aan het eind word je ook nog beloond met een heel mooi bedrag! Een bedrag dat je zélf hebt gespaard! Mooi toch!" Wat haar ook erg aanspreekt in de methode van Cash2Grow is dat er zoveel vrijheid is. De groep bepaalt heel veel zelf, en dat beslissen ze samen. En dat je je spaardoelen met anderen bespreekt. Ook goed dat het materiaal zo leuk en mooi en niet al te moeilijk is, met het spaarschaap en de kleurtjes bijvoorbeeld.

Tijdens de training 'heel interessant, uitgebreid en met veel trucjes!' vond Marzouka het geweldig dat ze zelf óók tips mocht geven. En ze hád tips: bijvoorbeeld bij de thema's over leningen en rente, en over de gewoonte om geld naar familie te sturen.

Marzouka zet zich in Utrecht al jaren in voor kwetsbare mensen; bijvoorbeeld vanuit een zelf opgerichte voedselbank. Wat ze ons mee wil geven? *Preventie!* Preventie is zo belangrijk. Immers, als je jong bent is het zo moeilijk om verleidingen te weerstaan. En je kunt je geld overal aan uitgeven. Als je vroeg leert hoe het werkt, krijg je het later financieel minder gauw moeilijk. In Utrecht gaat daarom binnenkort al een meidengroep (14-jarigen) van start met een spaarkring!

8. Vooruitkijken op 2021

Veel hebben we in 2020 kunnen bereiken, nog veel meer zijn we van plan om in 2021 aan te pakken. Hieronder kijken we vooruit op een aantal plannen rondom onze kernactiviteiten en structurele ontwikkelingen.

8.1. Kernactiviteiten:

- *Meer spaarkringen opzetten:* In het huidige project hebben we minder spaarkringen opgezet dan verwacht, omdat groepen niet bij elkaar konden komen. We hopen dat in 2021 de coronamaatregelen spoedig versoepelen, zodat spaarkringleden elkaar weer kunnen opzoeken. Dat betekent dat we dan waarschijnlijk in korte tijd veel moeten inhalen, dus veel spaarkringen zullen moeten coachen en bijwonen.
- *Trainen: van fysiek naar online trainingen en weer terug?* Gezien de trainingen fysiek niet meer plaats konden vinden, zijn we van plan om in 2021 een groot deel van de training online aan te bieden. We zijn van plan om de tweedaagse fysieke training tijdelijk te vervangen door zes onlinebijeenkomsten via ZOOM. Een voordeel zou kunnen zijn dat we daardoor meer spaarkringbegeleiders uit verschillende delen van het land *samen* kunnen opleiden. Als de ervaringen positief blijken, is het een optie om in de toekomst fysieke en online trainingen te combineren.
- *Doorontwikkelen van trainingsmateriaal:* In 2020 zijn grote stappen gemaakt in het doorontwikkelen van de deelnemersmap en de begeleidersmap. Ook in 2021 zullen we ons educatieve materiaal verder blijven ontwikkelen en aanpassen.
 - De coronatijd heeft ons bewuster gemaakt van ons gemis aan goed audiovisueel materiaal over verschillende aspecten van de spaarkring. We zijn daarom van plan om meer educatieve filmpjes of animaties aan ons educatieve materiaal toe te voegen. Dit past in ons streven om een grotere plaats te geven aan ICT om onze doelen te bereiken, de training- en begeleidingsduur te bekorten en zo kosten te besparen. Zo denken we bij audiovisueel educatiemateriaal aan het ontwikkelen van een 'mijnCash2Grow platform' dat uitwisseling tussen spaarkringbegeleiders mogelijk maakt en waar de korte trainingsvideo's en/of animaties bekeken kunnen worden.
 - In het Europees samenwerkingsproject LETS SAVEE zijn we van plan om een deel van onze Nederlandstalige spaarkringmethode te laten vertalen naar het Engels. Daar staat tegenover dat ook andere partners hun methode of nieuw materiaal naar het Engels gaan vertalen. Als resultaat krijgen we nieuwe input voor ons eigen trainingsmateriaal rondom financiële educatie. Ook hopen we zo materiaal te ontvangen dat we kunnen gebruiken voor het ontwikkelen van specifiek trainingsmateriaal voor bijvoorbeeld ondernemersvaardigheden van spaarkringleden.

8.2. Structurele ontwikkelingen:

- *Realiseren van ons verdienmodel:* op basis van ons toekomstambitie willen we in 2021 een begin maken met minder afhankelijk te worden van subsidieverstrekkers. Het doel van de stichting is een sociale onderneming te worden. Om dit te realiseren willen we de volgende stappen ondernemen:
 - We werken aan een strategisch plan dat omschrijft hoe we als stichting naar een sociale onderneming toe kunnen werken. Dat houdt in dat we onze verdienmodellen verder ontwikkelen en testen, en dat we onze exploitatiebegroting voor de komende drie jaar actualiseren en verder uitwerken.
 - We gaan actief partnerorganisaties (potentiële klanten) werven die hun beroepskrachten of vrijwilligers tot spaarkringbegeleider willen laten opleiden. Als eerste stap ontwikkelen we ons licentie- en certificeringsbeleid verder door.
 - We diversifiëren onze financiële basis door zowel bij vermogensfondsen donaties te vragen als subsidies bij gemeenten.

- *Activiteiten rondom communicatie:* Samenhangend met onze toekomstambitie streven we ernaar om in 2021 zichtbaarder te worden. Daarvoor willen we onder andere de volgende activiteiten uitvoeren:
 - Op basis van al beschikbaar communicatiemateriaal krijgt onze huisstijl een nieuwe look
 - De presentatie op Facebook optimaliseren we met geschikte posts voor onze doelgroep. Doel: het verhogen van ons bereik (aantal mensen die posts hebben gezien en/of hebben gedeeld/geliked)

- *Verdere professionalisering:* In 2021 gaan we een aantal belangrijke onderdelen van de stichting verder vorm geven. Onderwerpen zijn onder andere:
 - Het uitwerken van onderdelen van de governance code. Opstellen van een jaarlijkse checklist (ter ondersteuning van de secretaris)
 - Het opstellen van vrijwilligersbeleid, inclusief contracten voor vrijwilligers, klachtenregeling, vertrouwenspersoon, meldingscode, VOGs, e.d.

9. Jaarrekening 2020

Financiële Staten jaar 2020 Stichting Cash2Grow

Balans per 31 december 2020			
Activa			
Bank		56.300,94	
Te ontvangen projectfinanciering		82.228,00	
Oranjefonds	13.500,00		€1.000 als laatste overmaking project "Rijker..."
Fonds 1818	6.800,00		Nog over te maken aan het einde project (Krachtig...
Fonds Schiedam-Vlaardingen	10.000,00		Toegezegd in 2020
Amsterdam-Oost	12.000,00		Toegezegd in 2020
VSB-Fonds	15.000,00		Toegezegd in 2020
MFC-EU	24.928,00		
Totaal activa		138.528,94	
Passiva			
Financiering voor uit te voeren projectactiviteiten		134.881,06	
Carof Beeldleveranciers		2.601,50	
Bankkosten over Q4 2020		44,63	
Totaal passiva		137.527,19	
Eigen vermogen			
Resultaat 2020		1.001,75	
Totaal eigen vermogen		1.001,75	
Passiva en eigen vermogen		138.528,94	

Resultatenrekening 2020			
Inkomsten			
Inkomsten uit verkoop			
Stichting Al-Amal	460,00		
Stichting DOCK- Utrecht	250,00		
Stichting Meevaart 2020	169,50		
Gemeente Schiedam	122,25		
Totaal inkomsten	1.001,75		
Kosten			
Kosten voor verkoop			-
Totaal kosten			-
Overschot			1.001,75
Balans		1.001,75	1.001,75

Staat van herkomst en besteding van middelen			
Beginbalans bank		16.756,41	
Herkomst van middelen			
Donatie Stichting Sobriëtas		3.327,00	Donatie
Donatie Stichting Fonds 1818		29.400,00	Donatie
Donatie Oranje Fonds		41.500,00	Donatie
Subsidie Gemeente Amsterdam		21.272,00	Subsidie
Subsidie Fundacja Microfinance Centre		3.075,00	Subsidie Erasmus +
Verkoop aan Stichting DOCK Utrecht		250,00	Verkoop
Verkoop Stichting Meevaart 2020		169,50	Verkoop
Retourzending ordners Stichting Inzake Multisafepay		50,87	Retourzending ordners
Verkoop Stichting Al-Amal		460,00	Verkoop
Verkoop Gemeente Schiedam		122,25	Verkoop
Totaal herkomst van middelen		99.626,62	
Totaal beschikbare middelen		116.383,03	
Besteding van middelen			
Project: "Rijker door Samen te Sparen"			
Organisatie			
Projectorganisatie en uitvoering		5.770,33	
reiskosten		866,83	
bureaunkosten		1.461,28	
Bankkosten		110,01	
Handboeken			
Ontwikkeling Handboek deelnemers		2.160,00	
Productie Handboek deelnemers		834,90	
Training			
Training 12 begeleiders (7 dagdelen)		1.181,50	
Monitoring, kringbezoek, coaching		7.200,00	
Uitvoering training en begeleiders bijeenkomsten (ruimte etc.)		248,87	
Spaarkringen			
Evaluatie onderzoek + rapportage		3.666,00	
Flyers, PR, certificaten, website		415,45	
Totaal Project "Rijker door Samen te Sparen"		23.915,17	
Project MFC/EU			
Project implementatie		2.068,90	
Transnational meeting		368,93	
Totaal Project MFC/EU		2.437,83	
Project: "De Kracht van Sparen"			
Organisatie			
Projectorganisatie		7.730,00	
Projectuitvoering		2.091,22	
reiskosten		422,59	
bureaunkosten		1.998,22	
Bankkosten		42,21	
Verzekering		56,58	
Handboeken			
Ontwikkeling Handboek begeleiders		4.817,50	
Productie Handboek begeleiders		1.147,05	
Ontwikkeling Handboek deelnemers		880,00	
Productie Handboek deelnemers		1.269,14	
Training			
Training curriculum begeleiders		952,50	
Training begeleiders		2.560,00	
Uitvoering training		961,60	
Communicatie			
Promotiemateriaal		218,68	
Website, social media		172,33	
Structurele Ontwikkeling			
Strategieontwikkeling		300,00	
Effectevaluatie (voorschot Movisie)		7.389,47	
Totaal Project "De Kracht van Sparen"		33.009,09	
Project Sobriëtas: ontwikkeling handboek deelnemers		720,00	
Totaal besteding van middelen		60.082,09	
Saldo op de bank		56.300,94	

Bijlage 1: Gegevens pilotspaarkringen aan het eind van de spaarperiode

Gegevens Pilotspaarkringen							
Spaarkring	Aantal leden	Uitval	Groei binnen de spaarkringen	Gespaard per groep	Geannualiseerd spaarbedrag per lid	Lief-en Leedfonds	Frequentie bijeenkomsten
A	13	0.0%	18.2%	15,015	1,628	0	Twee-wekelijik
B	13	0.0%	0.0%	6,87	784	127	Wekelijks
C	4	22.2%	-20.0%	920	324	24	Twee-wekelijik
D	5	20.0%	0.0%	7,45	1,586	31	Maandelijks
E	6	15.4%	-14.3%	1,12	254	56	Maandelijks
F	8	12.5%	0.0%	960	223	0	Twee-wekelijik
G	10	0.0%	0.0%	115	27	23	Twee-wekelijik
Totaal	59			32,449		259	
Gemiddeld	8	10.0%	-2.3%	4,635	689	37	

*Geannualiseerd spaarbedrag per lid: dit is het spaarbedrag dat wordt omgerekend naar een jaar: het geschatte spaarbedrag per lid als het spaargedrag hetzelfde blijft over een periode van een jaar. Dit is om deelnemers van spaarkringen die op verschillende momenten zijn begonnen, onderling te kunnen vergelijken.

*Spaarkring G heeft een zeer laag geannualiseerd spaarbedrag. Deze groep is vlak vóór de lock-down in maart 2020 begonnen, groepsleden hadden daardoor nog niet de gewoonte ontwikkeld om te sparen, en hadden tussen de zeldzame fysieke bijeenkomsten door weinig zelfstandig gespaard. De groep heeft – als enige - in 2020 de eerste spaarperiode nog niet afgesloten.