

diversion

The background of the top half of the page is a vibrant orange. Overlaid on this are several large, semi-transparent shapes in shades of light blue and a darker orange-red. Scattered throughout are several circles: some are solid yellow, some are solid light blue, and some are split vertically (one half yellow, one half orange-red). The shapes and circles overlap in a complex, layered fashion, creating a sense of depth and movement.

Het Grote Schulden Preventieboek

Het Grote Schulden Preventieboek

diversion

Een op de vijf jongeren van achttien tot zeventwintig jaar heeft te maken met ernstige betalingsproblemen, tegen 8 procent van alle volwassenen. Van de jongeren geeft 60 procent aan een of meer leningen te hebben. Deze cijfers van het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) maken het eens te meer duidelijk: jongeren en geld, er is iets grondig loos met deze combinatie.

Hoi Femke,

Ik vond het best spannend, met mijn hele hebben en houwen in dit boek. Of liever gezegd: aan iedereen vertellen hoe ik mijn hele hebben en houwen bijna op jonge leeftijd ben kwijtgeraakt.

Doorhebben dat je ouders niet met geld om kunnen gaan, is best lastig. Je weet namelijk niet beter. Maar erover praten en hulp vragen bij de problemen die erdoor zijn ontstaan, is nog moeilijker. Het heeft mij jaren gekost. Toen ik over de grootste schaamte heen was en mijn weg weer een beetje had gevonden, werd ik peer educator bij MoneyWays.

Voor de klas heeft mijn schaamte plaatsgemaakt voor strijdbaarheid. Ik vertel nu mijn verhaal om het taboe op schulden bij andere jongeren te doorbreken en direct een verschil te maken. En door wat ik zie in het klaslokaal, neemt mijn strijdbaarheid alleen maar toe. Zolang mijn verhaal ertoe doet, wil ik het blijven delen met andere jongeren. Maar ik ben ook vastbesloten om grotere oplossingen af te dwingen. Ik wil namelijk niet in een Nederland wonen waar de plaats van je wieg je financiële toekomst bepaalt. Toch is dit vaak het geval. Als je ouders hebt die op jouw naam een telefoonabonnement afsluiten, het prima vinden dat je toto speelt of je niet helpen bij alles wat op je afkomt als je achttien wordt, ziet je toekomst er simpelweg minder rooskleurig uit.

Je vertelde me laatst dat de Tweede Kamer het idee van het financiële rijbewijs een tijd geleden naar de prullenbak heeft verwezen. Het zou te betuttelend zijn. Maar uit eigen

ervaring zeg ik: misschien is het helemaal niet zo'n slecht idee, écht leren omgaan met geld. In ieder geval niet voor jongeren. Op dit moment mag je zelfstandig 'de weg op' zodra je achttien bent. Zonder rijbewijs. En als je de fout ingaat, word je gestraft met hoge boetes in plaats van een tijdelijke rijontzegging en hulp. Ik wil me ervoor inzetten dat jongeren die nu op school zitten in ieder geval allemaal rijles krijgen. Doe je mee?

Tot snel, Milio

Milio van de Kamp (27) is research assistant aan de Universiteit van Amsterdam en peer educator voor MoneyWays, het landelijke armoede- en schuldenpreventieprogramma voor jongeren in Nederland. Lees meer over zijn persoonlijke verhaal op pagina 29.

Ha Milio,

Dank je voor je openheid en het delen van je zorgen. Ik doe mee, want wat mij betreft is het nu twee voor twaalf.

Na de financiële crisis is er gelukkig meer gebeurd om consumenten te beschermen. Maar het lijkt wel alsof we jongeren zijn vergeten. Een grote fout. Dat je nog geen hypotheek mag afsluiten als je zestien bent, betekent niet dat je geen risico loopt.

Tijdens het schrijven van dit boek, werd me wederom duidelijk dat er zo veel risico's zijn die constant op de loer liggen. Wie vandaag jong is, heeft ontelbare mogelijkheden om zich gigantisch in de nesten te werken, grotendeels buiten het zicht van volwassenen om. Van kopen op afbetaling met criminele rentepercentages en online gokken op buitenlandse websites, tot de sluipend oplopende kosten van lootboxes. De combinatie met de niet te ontlopen druk van sociale media, vormt een gevaarlijke cocktail.

De wereld is complexer geworden, en oplossingen moeten meeveranderen. Jonge rolmodellen zoals jij, zijn wat mij betreft een belangrijke sleutel. Want juist op die thema's die lastig liggen (polarisatie, psychische gezondheid, schulden, persvrijheid, etcetera) durven jullie wél door taboes heen te breken en de confrontatie aan te gaan. Jullie waarnemingen en visies kunnen de overheid en het bedrijfsleven inspireren en op scherp zetten. Toch gebeurt het amper. Zó veel jongeren met geldproblemen, en toch wordt beleid gericht op preventie van schulden slechts concreet gemaakt in vijf van de eenendertig coalitieakkoorden

die wij bestudeerden. Ik vind dat beschamend weinig. Jullie moeten ruimte opeisen, want vanzelf gaat het niet.

Het lijkt er inderdaad op dat de plaats waar je wieg staat vaak een té grote invloed heeft op wat er straks op je bankrekening staat. Dat levert flinke kloven in de samenleving op. Kloven, die wat mij betreft moeten verdwijnen. Ik zie het dan ook als een van de belangrijkste opgaven om te zorgen dat alle jongeren die nu opgroeien, straks écht in staat zijn financiële verantwoordelijkheid te nemen. Niet alleen de jongeren die het geluk hebben van een adequate financiële opvoeding of een goed vangnet.

Jouw verhaal, opgeschreven in dit boek, is een eyeopener. Wij zetten hoog in, mikken op de maan, en zorgen ervoor dat dit boek op het bureau belandt van iedere relevante beleidsmaker in Nederland. De wereld veranderen doe je per slot van rekening samen.

Groeten, Femke

Femke Pluymert (1988) is directeur bij Diversion. Al meer dan acht jaar geeft ze vorm aan brede coalities tussen onderwijs, overheid en bedrijfsleven om complexe maatschappelijke vraagstukken op te lossen en staat ze aan de wieg van verschillende innovatieve aanpakken.

10

24

58

86

114

Inhoud

Focus op preventie
van schulden

5 peer educators
aan het woord

4 hardnekkige
misverstanden over
financiële opvoeding

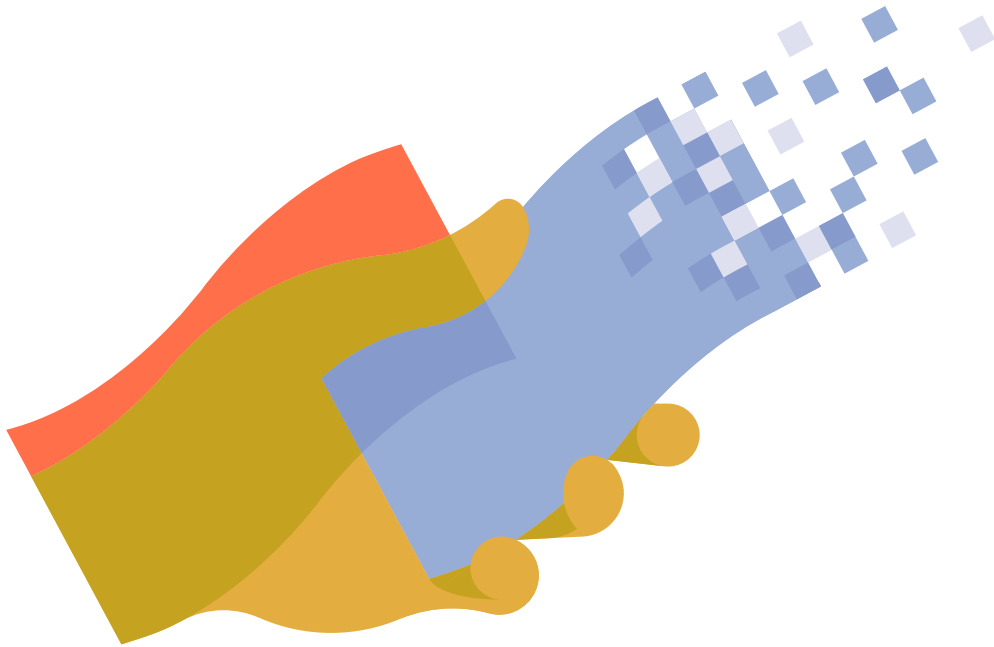
3 interviews
met experts

6 gouden regels
van Diversion

Focus op preventie van schulden

Als bureau voor maatschappelijke innovatie ontwikkelt Diversion oplossingen voor complexe maatschappelijke vraagstukken. Het signaleren van trends, agenderen van actuele thema's en verspreiden van onze kennis zit ons in het bloed. Ook als het gaat om het thema 'jongeren en schulden'.

Van de Nederlandse jongeren heeft 14,5 procent een of meer risicovolle schulden en betalingsachterstanden. Dit kan drastische gevolgen hebben voor hun toekomst. Ernstige betalingsproblemen, armoede, oplopende schulden, chronische stress en slechte schoolresultaten zijn vaak het gevolg. Soms zijn de schulden zo groot dat deze jongeren niet meer kunnen studeren. Zo zetten zij hun gehele loopbaan op het spel. Diversion vindt dat we er alles aan moeten doen om dit te voorkomen en jongeren financieel redzaam te maken. In MoneyWays, een van onze programma's, maken we met inzet van peer educators door heel Nederland de sociaal-emotionele kant van armoede en schulden bespreekbaar. Na meer dan vijf jaar samenwerking met gemeenten, professionals en jongeren maken we de balans op.



CASHLOZE SAMENLEVING

Grip houden op je geld – dat is in de hedendaagse samenleving geen sinecure. Geld wordt steeds meer een virtueel begrip. Het wordt steeds makkelijker online te betalen. Al jarenlang zien we het aantal online en pinbetalingen stijgen en het aantal transacties met contant geld navenant dalen.

De Nederlandsche Bank waarschuwde onlangs voor de 'cashloze samenleving'. Naast praktische nadelen (bijvoorbeeld stroomstoringen) ontstaan er problemen met de betalingsmoraal. Onderzoekers uit de psychologie wijzen op het verdwijnen van 'betaalpijn' bij de verschuiving van contant naar online betalen: wie de bankbiljetten niet door de handen ziet glippen ervaart het verlies van geld minder en is dus eerder geneigd (veel) te betalen. Voor jongeren geldt dit in verhevigde mate. Er groeit een generatie op waarvoor cashloos door het leven gaan de norm is. Uit onderzoek van het Nibud blijkt dat kinderen hier vaak niet goed op voorbereid worden.

→ Directeur Cash van De
Nederlandse Bank Coen
Voormeulen in het AD -
oktober 2018

→ Kinderonderzoek 2018
- Nibud

ONLINE KOOPPARADIJS

Het overvloedige gebruik van sociale media zorgt ook nog eens voor groepsdruk bij jongeren om te kopen, kopen, kopen. Populaire vloggers worden betaald om dure kleding, sneakers, make-up en gadgets aan te prijzen. Popsterren rappen de top 40 vol met teksten over 'dikke stapels money' en 'stacks'. Niet voor niets was het woord selfie-shopper genomineerd als Woord van het Jaar 2018.

Ondertussen breiden de mogelijkheden van het online koopparadijs met de dag uit. Digitaal gokken wordt steeds makkelijker. Nieuwe, onvoorziene markten steken de kop op. Zo wordt in de gamingwereld grof geld betaald voor lootboxes (schatkistjes met onbekende inhoud die een gamer kunnen helpen winnen). Steeds meer online winkels bieden de mogelijkheid van betalen met AfterPay. Heb je het geld niet? Geen probleem – betaal je toch gewoon later! Internet is een woud van verleidingen geworden.

→ Een selfieshopper bestelt iets bij internetwinkels om een selfie mee te maken en vervolgens het product weer terug te sturen.

WAT KUNNEN WE DOEN?

Natuurlijk krijgen we deze geest niet meer in de fles. De razendsnelle digitalisering, de opmars van de platform-economie en de sociale media alom – dit alles biedt grote voordelen voor mensen in onze open, veranderende samenleving. We moeten onze jongeren wendbaar en weerbaar maken tegen de achtergrond van deze duizelingwekkende ontwikkelingen. Dit is wat Diversion betreft de kern van maatschappelijke innovatie.



‘We moeten onze jongeren wendbaar en weerbaar maken.’

BETER VOORKOMEN DAN GENEZEN

Met het voorkomen van schulden is een groot maatschappelijk belang gemoeid. Raken mensen op jonge leeftijd al in de financiële problemen, dan blijven ze vaak jaren klant binnen het sociaal domein, de schuldhulpverlening en vaak ook van de GGZ. Gemeenten hebben er de handen vol aan. Maar schuldhulp komt in feite als het te laat is. Er zijn al betalingsachterstanden voor huur, zorgverzekering en energierekening voordat iemand aanspraak kan maken op schuldhulp. De aandacht en budgetten die gemoeid gaan met de schuldhulpverlening, zijn niet te vergelijken met de aandacht en inzet die uitgaan naar het voorkomen van schulden.

→ Een stad als Amsterdam besteedt jaarlijks bijna 120 miljoen euro aan armoede en schuldhelp. Het leeuwendeel van dit geld gaat naar maatregelen als bijzondere bijstand, tegemoetkoming voor chronisch zieken en de stadspas.

DE GEMEENTE

In het najaar van 2018 liet Diversion de coalitieakkoorden van de eenendertig grootste gemeenten scannen op de plannen rondom schulden. In verreweg de meeste gemeenten (zevenentwintig) staat de aanpak van schulden in het coalitieakkoord. Slechts tien gemeenten maakten deze aanpak concreet in het akkoord. Preventiebeleid - dus gericht op het voorkomen van schulden - werd in slechts vijf van de eenendertig coalitieakkoorden aangekondigd. Natuurlijk zeggen coalitieakkoorden niet alles over wat er uiteindelijk gebeurt binnen een gemeente. Toch zien we het overal terug: preventie van schulden onder jongeren wordt belangrijk gevonden maar in de praktijk is preventie het ondergeschoven kind. Wij zijn van mening dat gemeenten serieuzer werk moeten maken van preventie. Want preventie werkt. Daar is de wetenschap wel over uit. Uit onderzoek blijkt dat volwassenen vaker betalingsachterstanden hebben als ze van huis uit niet meegekregen hebben hoe met geld om te gaan. Zelfs twee keer zo vaak als mensen waarbij financiën wel onderdeel van de opvoeding waren.

→ De analyse armoede- en schuldenambities gemeenten is terug te vinden op diversion.nl

→ Financiële opvoeding & het financiële gedrag als volwassene 2016 - Nibud

‘Diversion daagt gemeenten uit hun inzet te verhogen: iedereen voor z’n achttiende verjaardag financieel redzaam.’

PUBERPROOF

De manier waarop ingezet wordt op het vergroten van financiële redzaamheid van jongeren is volgens ons niet altijd puberproof. Neem de gemiddelde budgettraining. Deze gaat voorbij aan de unieke kenmerken van het jongerenbrein dat volop in ontwikkeling is. De laatste jaren is er veel aandacht voor het puberbrein. Kort gezegd komt het erop neer dat de hersenen van opgroeiende kinderen zich niet in een recht opgaande lijn ontwikkelen. Tussen het tiende en veertiende levensjaar ontploft er een hormonale bom in het hoofd.

Volgens cognitief neurowetenschapper Barbara Braams bepalen verhoogde emoties en impulsiviteit vaak het ‘risicogedrag’ van jongeren. Ook de invloed van de peer group is immens. Over gevolgen op lange termijn bekommert een puberbrein zich meestal niet: *act now, worry later*. Tegelijkertijd is dit de periode waarin jongeren achttien worden en daarmee financieel verantwoordelijk zijn.

Goed plannen en organiseren is vaak moeilijk voor jongeren in deze fase. Plannen en organiseren – laat dat nou net de kernboodschap van de gemiddelde budgettraining zijn. In tabelletjes zet de cursist inkomsten en uitgaven netjes op een rij. Er wordt nog te veel van uitgegaan dat overzicht leidt tot inzicht en vervolgens leidt tot het maken van verstandige langetermijn keuzes met de portemonnee. Maar zo werkt het niet in de belevingswereld van jongeren. Klassieke financiële educatie zou je pubers net zo goed in het Chinees kunnen geven. Het leidt niet per se tot ander gedrag, omdat naast het leren budgetteren, plannen en organiseren, sociaal-emotionele factoren zwaar meewegen.

→ Lees het interview met Barbara Braams op p. 96



23%

→ Scholierenonderzoek
2016 - Nibud

van de scholieren (12 t/m 18 jaar)
geeft aan dat zij moeite hebben om
bij te houden wat ze krijgen en wat
ze uitgeven.



Schulden zitten nogal in de taboesfeer. Dat is voor volwassenen al zo; we praten moeilijk over ons salaris, laat staan dat we onze betalingsachterstanden uit de doeken doen. Het puberbrein is zeer gevoelig voor taboes. Je positie in de groep, wat andere mensen van je vinden, is juist voor jongeren met hun emotionele hoogspanning extreem belangrijk. Patsergedrag, met alle onverantwoorde financiële risico's van dien, wordt grif gekopieerd. Maar praten over je geldzorgen doe je niet, is de algemene opvatting.

IS HET HOPELOOS?

Moeten we het financieel opvoeden van de jeugd dan maar opgeven? Ons erbij neerleggen dat ze in de financiële problemen komen en ze op budgetcursus sturen als ze een beetje uitgepuberd zijn? Allerm minst. Het puberbrein biedt namelijk ook ongekende mogelijkheden. Dit is de periode waarin vaardigheden nog echt goed kunnen worden aangeleerd. Het is dus zaak de financiële educatie puberproof te maken. Bij het financieel redzaam maken van jongeren moeten we rekening houden met de mechanismen die in het puberbrein spelen.

Daarnaast is de wie-vraag voor jongeren vaak belangrijker dan voor volwassenen. Het kan flink verschil maken wie er voor de groep staat. Diversion boog zich over de vraag: 'Als je op deze leeftijd zo beïnvloedbaar bent door andere jongeren, kun je dit dan ook ten goede inzetten?' Diversion traint identificeerbare rolmodellen en begeleidt deze peer educators die de taal van jongeren verstaan en spreken. Bovendien komen hun indringende, persoonlijke ervaringen dubbel zo hard aan in het sterk emotionele puberbrein. In het programma MoneyWays wordt dit principe gehanteerd om het taboethema armoede en schulden te bespreken.

'De peer educators staan dichterbij de belevingswereld van mijn studenten', hoorden we terug van een docent. 'Daardoor durven studenten dingen te delen, die ze aan een docent niet zo snel vertellen.'

→ Het lesprogramma MoneyWays, ontwikkeld door Diversion en het Nibud, maakt geldzaken en financiële problematiek bespreekbaar in schoolklassen door heel Nederland. In MoneyWays gaan jonge rolmodellen (18-28 jaar), peer educators, de dialoog aan met de klas. Door over hun eigen ervaringen en financiële uitdagingen te vertellen, kunnen ze op een laagdrempelige wijze het gesprek aangaan met jongeren en gevoelige onderwerpen aansnijden.



De impact van lenen

39%

is bezorgd over
de financiële
situatie



40%

ervaart
emotionele
uitputting

19%

heeft gevoel
van burnout-
verschijnselen

→ Impact van het leen-
stelsel op welbevinden
studenten 2019 –
ISO/Motivation

‘Financiële redzaamheid creëren zou een gedeelde verantwoordelijkheid moeten zijn van ouders, bedrijfsleven, scholen en gemeenten.’

JONG GELEERD, OUD GEDAAN

Zo luidt het gezegde. Bij het financieel weerbaar en wendbaar maken van jongeren is dat des te meer het geval. Jongeren hebben er veel profijt van als ze voor hun achttiende al een goed inzicht hebben in hun financiële gedrag en binnen hun budget kunnen blijven. De achttiende verjaardag is een belangrijk moment. Vanaf dan mag je stemmen, zelfstandig autorijden en alcohol kopen. Tot zover de voordelen van volwassenheid. Vanaf dat moment zijn jongeren immers ook verantwoordelijk voor hun eigen financiën. Zorgverzekering afsluiten, toeslagen aanvragen, studie of school bekostigen is vanaf achttien jaar veelal je eigen pakkie-an. Veel jongeren hebben weinig besef van deze financiële verantwoordelijkheden die hun na de achttiende verjaardag ten deel valt. Het echte leven begint en ze zijn er nog lang niet klaar voor.

Diversie daagt gemeenten uit hun inzet te verhogen: iedereen voor z'n achttiende verjaardag financieel redzaam. Dat zou een gedeelde verantwoordelijkheid moeten zijn van ouders, scholen, publieke sector en bedrijfsleven.



WIE DOE HET?

Natuurlijk zou het mooi zijn als goed leren omgaan met geld een standaard onderdeel was van de financiële opvoeding die ouders hun kinderen geven. Maar wat dat betreft geldt voor geldlessen hetzelfde als voor seksuele voorlichting: ouders vinden het een lastig opvoedthema. Hierin kunnen verschillende factoren een rol spelen. Bijvoorbeeld ouders die zelf nooit hebben leren omgaan met geld. Wat kunnen zij hun kinderen meegeven? Of wat als ouders zelf financiële problemen ervaren en alleen maar bezig zijn met overleven? Gemeenten kunnen er simpelweg niet op rekenen dat financiële opvoeding voor het achttiende jaar puur een aangelegenheid is van de ouders.

Scholen dan. Besteden die systematisch aandacht aan financiële educatie? Gelukkig vaak wel, maar helaas zeer beperkt. Vaak wordt het ingebed in het vak economie, maar die context is minder vanzelfsprekend dan op het eerste gezicht het geval lijkt. Het vak economie behelst veel, maar niet de rol van een jongere zelf in het financiële verkeer.

Al met al concludeert *Diversio*: de financiële opvoeding van jongeren in Nederland gaat niet vanzelf en wat er gebeurt zet nog niet genoeg zoden aan de dijk. Wij zien daarom een belangrijke rol voor gemeenten om de regie te pakken om zo jongeren financieel redzaam te laten opgroeien. In onze gesprekken met jongeren geven zij bijna unaniem aan dat ze veel behoefte hebben aan financiële educatie. Met dit boek willen we iedereen die een substantiële bijdrage kan leveren aan het voorkomen van schulden onder jongeren, inspireren de handschoen op te pakken en iets te bieden dat werkt. Zo wordt het misschien toch een gelukkige combinatie: jongeren en geld.

5 peer educators aan het woord

-
- p. 29 Het verhaal van Milio
 - p. 35 Het verhaal van Dominique
 - p. 41 Het verhaal van Amy
 - p. 47 Het verhaal van Francisco
 - p. 53 Het verhaal van Iris

Diversion specialiseert zich sinds 2004 in peer education. Peer educators zijn betrokken jongeren die wij opleiden om als rolmodel maatschappelijke taboethema's bespreekbaar te maken in de klas. Onze peer educators houden jongeren een spiegel voor en gaan de confrontatie over lastige thema's niet uit de weg. Hierdoor geven ze opgroeiende jongeren nieuwe inzichten en veranderen ze hun wereldbeeld.

Jongeren en geld. Hoe kijken jongeren zelf naar die combinatie? Op welke manier worden ze beïnvloed, hoe denken en functioneren ze, welke keuzes maken ze en hoe belanden ze in de financiële problemen? Welke factoren spelen hierin een rol? En waar hadden zij behoefte aan gehad?

Vijf jongeren die in de schulden terecht zijn gekomen, delen in dit boek hun persoonlijke verhaal. Samen geven de verhalen inzicht in de belevingswereld van jongeren, en in wat jongeren nodig hebben om schulden en armoede te voorkomen. Schulden kunnen ontstaan door verschillende en meerdere factoren tegelijkertijd. Op sommige hebben jongeren invloed, op andere niet. De verhalen van de geïnterviewde jongeren bevestigen dit beeld. De individuele paden die de jongeren zijn afgegaan zijn representatief voor hoe schulden vaker ontstaan.

Volgens het Nibud spelen deze factoren een rol bij het ontstaan van schulden:

- Belangrijke life-events zoals achttien jaar worden en op zichzelf gaan wonen.
- Psychosociale situaties zoals verslavingen, gebrek aan weerbaarheid en compensatiegedrag.
- Het ontbreken van een gedegen financiële opvoeding.
- De mogelijkheid om schulden te maken.
- Budgettaire redenen zoals ongeplande inkomsterugval of uitgavenstijging.

→ Lees meer over het onderwerp 'jongeren en schulden' op nibud.nl

PEER EDUCATION

Peer education betekent leren van gelijken. In de praktijk komt het erop neer dat identificeerbare rolmodellen (peer educators) informatie, vaardigheden en hopelijk ook gedrag overbrengen op andere leden uit de doelgroep (peers). Onze peer educators delen hun ervaring en gaan het gesprek aan met jongeren over controversiële onderwerpen die in de taboesfeer liggen of politiek gevoelig zijn. Denk aan thema's als homofobie, antisemitisme en vreemdelingenhaat. Maar ook aan psychische problemen, armoede en schulden.

Juist in de pubertijd is de peer group erg invloedrijk. Jongeren spiegelen zich het liefst aan mensen met een vergelijkbaar leven. Dit spiegelen is de reden dat peer educators er vaak beter in slagen om een boodschap over te brengen dan professionals. Peer educators spreken de taal van de jongeren. Dat is belangrijk, want de juiste spreekstijl is in de onderlinge communicatie cruciaal. Rolmodellen die de taal van jongeren spreken hebben vrijwel meteen de aandacht, wat ze de kans geeft hun eigen ervaringen te delen. Doordat de peer educators hetzelfde referentiekader hebben als de peers, kan er vrij snel een gevoel van vriendschap ontstaan. Ze zijn volgens vergelijkbare normen en waarden opgevoed, delen een bepaald geloof, dezelfde cultuur of kampen met vergelijkbare maatschappelijke problemen. Hierdoor komt de boodschap beter aan en blijft deze langer hangen.

KWEEKVIJVER VAN TALENT

Voor Diversion is peer education meer dan een voorlichtingsmethode alleen. Het is een manier om jongeren te bereiken en tegelijkertijd bouwen we zo een kweekvijver van talent en maatschappelijke betrokkenheid. Via peer educators halen wij door heel Nederland kennis op in de klas, op het schoolplein en in huiskamers: de plekken waar niet iedereen naar binnen kan kijken. Aankomende peer educators worden getraind op de inhoud van hun project en oefenen met didactische vaardigheden. Zij leren moeilijke onderwerpen bespreekbaar te maken en saai onderwerpen te laten leven. De trainingen geven wij inhoudelijk en praktisch vorm in samenwerking met onze opdrachtgevers en andere partners.

→ Meer weten over peer education? Ga naar diversion.nl en download het boek Peer Education 2.0



Milio (27) studeert sociologie aan de Universiteit van Amsterdam en is peer educator bij Diversion.

Milio

'Ik was nét achttien en stond met een enorme grijns voor de deur van een elektronicazaak. Ik hield een zware doos vast, met daarin een dj-set. Van mijn vader gekregen. Althans, dat dacht ik. Hebben? vroeg hij. Ik was al een tijdje aan het draaien. Voor de lol, bij vrienden. Zo'n eigen set leek me fantastisch. Mijn vader voelde in zijn zakken. Helaas, hij had geen geld bij zich. Maar als we 'm op afbetaling kochten, zou hij elke maand geld overmaken. Goed? Ik zette mijn handtekening op een formulier, en kreeg de dj-set mee. Ik was zó blij met mijn verjaardagscadeau.

Na een maand ontving ik een brief. Kon ik 110 euro overmaken? Dat was het eerste termijnbedrag van de in totaal 1500 euro. Ik liet de brief aan mijn vader zien. Die haalde zijn schouders op. Ik wilde dat ding toch zelf? Dat hij het als verjaardagscadeau had beloofd, was hij zogenaamd vergeten. Ik schrok. Al was het ergens geen al te grote verrassing. Dit was slechts een van de vele beloftes die hij niet is nagekomen. Nu wil ik mijn ouders niet zwartmaken. Ze hebben het niet makkelijk gehad en ze deden hun best. Mijn moeder in elk geval. De band met mijn vader is wat gecompliceerder.

Mijn ouders konden niet met geld omgaan. Ze hadden gigantische schulden. We waren thuis vooral bezig met overleven. Tien jaar lang hebben we een soort van gekampeerd in ons huis. Het gas en licht was afgesloten, en we kookten op een campingset. Niet normaal natuurlijk, maar ik sprak er met niemand over. Ik geneerde me. Ik ben opgevoed met het motto: als er een probleem is, dan los je dat zelf op. Voor mijn ouders was dat de manier waarop ze hun waardigheid behielden. Hun trots. Ik nam dat over. Toen ik hulp nodig had, schakelde ik die dan ook niet in.

Goed. Terug naar die brief met dat eerste termijnbedrag. Ik had geen idee wat ik ermee aan moest, en gooide 'm weg. Hierop volgde nog een brief. Met het volgende bedrag, én een aanmaning. Daarbovenop ontving ik een brief van mijn zorgverzekeraar. Omdat ik achttien was, moest ik mijn premies zelf betalen. Daar had niemand mij ooit iets over verteld. Mijn ouders openden geen brieven van instanties. Daarnaast hadden zij hun eigen zorgen, en had ik niet het idee dat ik hen om uitleg kon vragen. Of om hulp.



‘Omdat ik achttien was, moest ik mijn premies zelf betalen. Daar had niemand mij ooit iets over verteld.’

Die hulp kwam een jaar later. Na een hoogoplopende ruzie met mijn vader, gooidde hij mij het huis uit. Hierop trok ik in bij mijn vriendin en haar moeder. Ze waren zo lief voor me. Soms drong het ineens allemaal tot me door. Dan barstte ik spontaan in tranen uit omdat ik onder een wárme douche stond. Maar de brieven bleven komen, en mijn schuld liep op. Ook raakte ik mijn bijbaan als fietsenmaker kwijt. De paniek begon toe te slaan, maar ik zei nog altijd niets.

Totdat ik bericht kreeg van een deurwaarder. Ze zouden spullen komen weghalen, als ik niet betaalde. Ik raapte al mijn moed bijeen en lichtte mijn vriendin in. Die was niet kwaad, en ruidde me ook niet in voor iemand die zijn zaakjes wél op orde had. Daar was ik erg bang voor. Haar reactie: dit is vervelend, maar we gaan het oplossen. Ze nam me mee naar haar vader die een overzicht van mijn schulden maakte. Mijn totale schuld was inmiddels 3000 euro. We maakten een plan. Ik belde de schuldeisers en trof betalingsregelingen. Mijn schoonvader schoot het hele bedrag voor, en ik betaalde alles in termijnen terug. Ik ben een jaar fulltime gaan werken, en heb in twee jaar alles terugbetaald. Ik was zo opgelucht.

De leerlingen aan wie ik als peer educator mijn verhaal vertel, druk ik op het hart: praat erover als je schulden hebt. Het is zo eenzaam om hier alleen mee te dealen. En ik denk ook dat docenten dit soort problemen moeten leren signaleren, weten wat er speelt. Wéten docenten bijvoorbeeld wel dat leerlingen zich in de schulden werken met online computerspellen die je met een creditcard kunt kopen?

Vorig jaar stond ik opnieuw voor een elektronikazaak met een zware doos in mijn handen. Ik had een nieuwe dj-set. De oude had ik verkocht. Deze nieuwe kocht ik van mijn spaargeld, en van geld dat ik voor mijn verjaardag kreeg. Toen ik dat bedrag in een keer afrekende, voelde ik me best wel een beetje trots.'



Dominique (22) volgt een opleiding maatschappelijk werk en dienstverlening. Daarnaast is ze peer educator bij Diversion.

Dominique

Dominique

'Ik vond het maar niks dat mijn moeder online toegang had tot mijn bankrekening. Ze kon elke transactie volgen. Toen ik achttien werd, ging ik dus eens even langs bij de bank. Konden ze mijn moeder van mijn rekening halen? Jazeker. En dat niet alleen. De man achter de balie vertelde dat ik een studentenrekening kon openen, waarop ik rood kon staan. Ik kende dat concept niet. Maar hij legde het uit. Eén handtekening later kon ik 1000 euro in de min staan. Handig, zei hij. Voor als ik eens iets nodig had dat ik – nog – niet kon betalen.

→ Vanaf je achttiende mag je in principe rood staan bij de bank. De voorwaarden zijn per bank verschillend. De mogelijkheid om schulden te maken, bijvoorbeeld rood staan of kopen op afbetaling, is volgens het Nibud een van de factoren waardoor mensen in de schulden belanden.

Achteraf is dat belachelijk. Na die handtekening was ik rijk. Zo voelde dat. Al was het natuurlijk ook mijn eigen verantwoordelijkheid, de bankmedewerker had me dit nooit moeten aansmeren. Hier vallen de leerlingen die ik als peer educator ontmoet wel eens over. 'Je deed het toch zelf?' zeggen ze dan. Sommigen vinden het dom dat ik een schuld heb opgebouwd. Dat is prima. Zolang ik ze maar aan het denken zet. En dat ze begrijpen dat hun dit ook kan overkomen. Dat is mijn missie: het bespreekbaar maken van dit taboe onderwerp.

Terug naar mijn bankrekening. Het voelde heerlijk om zo veel te kopen. Vooral de grote aankopen waren fijn. Dan kocht ik een portemonnee van Michael Kors, of een mooie tas. In mijn hoofd stelde ik mijn droomoutfit alvast samen. Ik ontdekte dat je online aankopen kon doen met AfterPay. Ik verdiende 200 euro per maand met mijn bijbaan als supermarktkassière. Datzelfde bedrag maakte ik op aan kleding. En dankzij AfterPay merkte ik daar niet direct iets van omdat het pas een maand later werd afgeschreven. Tot die tijd had ik dat geld nog. En ik kon dus ook nog 1000 euro in de min staan. Eens in de zoveel tijd kreeg ik een betalingsherinnering. En daarna een aanmaning. Met incassokosten. Ik was er nauwelijks van onder de indruk. Ik ben maar een kind, dacht ik. Zo serieus is het niet.

Toen ik mijn telefoon- en sportschoolabonnement niet meer kon betalen, ging ik me zorgen maken. Eerst een beetje, en toen heel erg. Ik verloor het overzicht: ik stond rood en de betalingsherinneringen bleven binnenstromen. Ik peilde voorzichtig bij mijn vriendinnen: hadden die dezelfde

Dominique

**‘Mijn missie
is om dit taboe
onderwerp
bespreekbaar
te maken.’**



Dominique

geldstress? Ze lachten het weg, vertelden over het gat in hun hand. Het komt wel goed, zeiden ze. Maar zo voelde dat niet meer.

Ik ben de oudste van vier kinderen. Op mij werd niet zo gelet. Mijn moeder vond mij heel verantwoordelijk, en had haar handen vol aan mijn zusjes en broertje. Toch ben ik naar haar toegegaan. Ik wist echt niet meer wat ik moest doen. Ze schrok van mijn schuld. Die was meer dan 1000 euro. Maar ze werd niet kwaad. Ik ga je helpen, zei ze. Samen maakten we een overzicht. Ook belde ik elke schuldeiser op voor het treffen van een betalingsregeling. Dat was confronterend. Tijdens mijn stage in het maatschappelijk werk had ik dit voor cliënten gedaan.

Er volgde een periode van keihard werken. Ik had geen tijd meer voor sociale dingen. Het voelde uitzichtloos: alles wat ik verdiende, kon ik meteen weggeven. Mijn moeder had ik weer toegang tot mijn bankrekening verleend. Ik vond het nog steeds irritant, maar snapte dat het beter was. Na een jaar was ik schuldenvrij. Ik belde mijn moeder meteen. En ik zorgde ervoor dat ik niet meer rood kon staan.

Ik ben nog steeds wel gevoelig voor advertenties van kleding, op Instagram bijvoorbeeld, en per mail. Maar nu kan ik de verleiding weerstaan. Dat komt doordat ik in therapie op zoek ben gegaan naar het onderliggende probleem van mijn koopverslaving. Er was meer aan de hand. Ik had een depressie. Het ging eigenlijk al langere tijd niet goed met mij. Op de middelbare school voelde ik veel druk om erbij te horen. Ik wilde er zo uitzien als mijn klasgenoten, dacht dat mij dat gelukkig zou maken. Ik vergat wat ik écht belangrijk vond. Inmiddels weet ik dat weer. Ik word blij van fotografie en reizen. En ik heb besloten dat ik mijn geld uitgeef aan ervaringen en persoonlijke ontwikkeling. Daarvoor zet ik geld opzij. Mijn moeder heeft trouwens nog altijd toegang tot mijn bankrekening. Dat vind ik niet irritant meer, maar fijn. Soms maakt ze wat over. Haal maar lekker wat boodschappen, zegt ze er dan bij.'

→ De invloed van de peer group is ontzettend groot. Deze wordt nog extra vergroot door sociale media.



Amy (28) geeft examentrainingen economie aan vmbo-leerlingen, en volgt de opleiding maatschappelijk werk en dienstverlening. Daarnaast is ze peer educator bij Diversion.

Amy

Amy

**‘Na de scheiding
zei mijn familie
tegen mij: vanaf
nu zorg jij voor
je moeder.’**

‘Geldstress is verschrikkelijk. Echt. Twee maanden geleden betaalde ik het laatste deel van mijn 1200 euro schuld af bij mijn zorgverzekeraar. Ik voel me nu zo veel beter. Opgelucht. Ik gooide mijn eigen risico omhoog, omdat ik manieren zocht om geld te besparen. Maar ik werd ziek, en bleek een aantal operaties nodig te hebben, én dure medicijnen. Dit had ik niet kunnen voorspellen natuurlijk. Maar achteraf gezien had ik me wel iets beter kunnen verdiepen in de consequenties van het aanpassen van mijn verzekering.

→ 19 procent van de studenten van achttien jaar en ouder heeft een openstaande rekening van de zorgverzekeraar. Bron: Studentenonderzoek 2017 - Nibud

Dit leer ik de zestienjarigen die mijn lessen bijwonen dan ook: verdiep je in je uitgaven. Ik wil ervoor zorgen dat geldzaken bespreekbaar worden. Je voorkomt zo veel ellende. Zo raad ik de leerlingen aan bij hun klasgenoten te checken welk telefoonabonnement zij hebben. Wie weet, komen ze zo aan een slimme tip. De eerste vraag die ik stel, is: ‘Hoe duur ben jij?’ Hierop laat ik ze uiteenzetten wat hun ouders maandelijks kwijt zijn aan hun levensonderhoud. Vaak schrikken ze. Zo’n bedrag valt altijd hoger uit dan ze verwachten. ‘Jullie willen toch op kamers?’, vraag ik dan. Nou, dan is het tijd om te gaan sparen. Vervolgens beantwoord ik hun vragen.

Zelf heb ik geleerd creatief met geld om te gaan. Toen ik vijftien was, gingen mijn ouders scheiden. Ze waren erg ongelukkig, vooral mijn moeder. Daarom begreep ik het wel. Dat gold niet voor de keuze die mijn vader mij liet. Óf ik ging bij mijn moeder wonen, en ik zag hem nooit meer. Óf ik trok bij hem in, en verbrak het contact met mijn moeder. Omdat ik deze keuze onmogelijk vond, besloot hij voor mij. Hij verving de sloten, en mijn moeder en ik stonden op straat. Dat was pijnlijk. Tot dan toe zag ik mijn vader als mijn beste vriend. De eerste weken konden we terecht bij mijn moeders vriendinnen. Zij hielpen ons daarna ook aan een huurwoning.

Mijn moeder heeft geen opleiding gevolgd en nooit gewerkt. Zo ging dat bij haar thuis: net als haar moeder zou ook zij onderhouden worden door haar echtgenoot. Na de scheiding zei mijn familie tegen mij: vanaf nu zorg jij voor je moeder. Ik had een bijbaan als verkoopster bij C&A, werkte op koopavond en op zaterdag. Mijn uurloon: €1,83. Mijn moeder deed schoonmaakwerk. Van dat geld kwamen we nét rond.

Dat wil zeggen: we konden de rekeningen betalen, en hadden 15 euro per week voor de boodschappen. Het was een zware tijd. Maar ik haalde mijn havodiploma, en het lukte me ons te onderhouden. Na lang sparen, kocht ik een bank zodat we niet meer op kussens op de vloer hoefden te zitten.

Wat mijn moeder is overkomen gaat mij nooit gebeuren. Ik heb gezien hoe belangrijk het is je eigen geld te verdienen en om nooit financieel afhankelijk te zijn van een man. Dat besloot ik destijds, vol goede moed. En toen gebeurde er opnieuw iets naars. Mijn moeder ontmoette een man via sociale media die in Afrika woonde. Ze wilden trouwen. Maar dan moest ze óf naar Afrika komen, óf hij kwam naar Nederland. En dan moest ik het huis uit. Ze koos voor dat laatste. Ik ging samenwonen met een vriendin, begon een studie, en nam drie bijbaantjes. Ook leende ik maximaal bij DUO. Wat ik overhield, gaf ik aan mijn moeder. In totaal gaf ik haar tussen mijn vijftiende en tweeëntwintigste 10.000 euro.

Toen mijn moeder gewoon uit bleek te kunnen gaan, en ik dat zelf al tijden niet meer had gedaan, besloot ik te stoppen met mijn financiële ondersteuning. Dat kwam ook door mijn nieuwe opleiding: maatschappelijk werk en dienstverlening. In het derde jaar leerde ik ineens veel over mezelf. En over mijn jeugd. Ik schrok. Toen pas realiseerde ik me hoe zwaar de last was die ik lange tijd had gedragen. Ik heb hulp gezocht. En daar maak ik nog altijd gebruik van.

Ik heb me vaak alleen gevoeld. De rollen waren dan ook volledig omgedraaid: ik zorgde voor mijn moeder, in plaats van andersom. Daarbij had mijn familie onrealistische verwachtingen. Ik had eigenlijk continu te maken met groepsdruk. Inmiddels heb ik geleerd om nee te zeggen. Dat geef ik mijn jongeren dan ook mee: dat groepsdruk ook vanuit familie kan komen, en dat het oké is om ook tegen hen nee te zeggen. En ik vertel ze dat ze moeten sparen. Dat neem ik erg serieus. Mijn vriend vindt het soms vervelend dat ik zo op onze uitgaven let. Maar het moet. Ik wil het echt beter doen dan mijn ouders.'





Francisco (26) gaat psychologie studeren en helpt Diversion als ervaringsdeskundige.

Francisco

Francisco

‘Eigenlijk heb ik het gevoel dat ik stilsta. Het is simpel: als je geen geld hebt, kun je weinig doen. Zodra je de deur uitgaat met een vriend, wil je toch ergens een drankje kunnen drinken. En dat gaat nu niet. Schulden zijn van grote invloed op je sociale leven. Daar heb ik het misschien wel het moeilijkst mee. Ook kan ik door mijn geldproblemen nog niet beginnen aan een nieuwe opleiding. Ik heb nu dus weinig om handen, en dat is frustrerend. Over een paar maanden ben ik helemaal van mijn schulden af. Daar kijk ik zo naar uit.

Ik kwam in de problemen door een incident met een internetabonnement. Dat was gekoppeld aan mijn tablet. En die liet ik een paar maanden achter in mijn ouderlijk huis, zodat mijn broertjes en zusjes erop konden spelen. Stom, achteraf. Ze bleken enorm over mijn abonnement te zijn heengegaan, vergaten dat ze ook gebruik konden maken van de wifi. Daar kwam ik achter toen ik de rekeningen ontving. Ik was verhuisd, maar mijn post werd nog thuis bezorgd. Toen ik die stapel brieven opende, schrok ik me rot. Het totaalbedrag was opgelopen tot 3500 euro. Of ik het in termijnen wilde betalen.

Zo begon de ellende. Ik raakte achter met andere rekeningen. Met mijn zorgverzekering bijvoorbeeld. Ik verzon allerlei tijdelijke trucs om rond te komen: boekte het geld dat ik had overgemaakt weer terug. Elke maand besloot ik welke rekening voorrang kreeg, en welke ik uitstelde. Ik zat enorm in de stress, kreeg voortdurend aanmaningen en deurwaardersbrieven. Geldzorgen geven een gevoel van constante dreiging. Het sluimert.

Dankzij een van mijn begeleiders ben ik begonnen met aflossen. Ik zit in een rolstoel en woon in een jongerenzorginstelling. Deze begeleider vermoedde dat er iets met mij aan de hand was, en kreeg mij aan het praten. Zelf durfde ik er niet over te beginnen. Ik voelde me er te trots voor, denk ik. Ik moest ineens toegeven dat ik het niet alleen kon. Dankzij haar heb ik nu een bewindvoerder. Die bepaalt wat ik per maand uitgeef, en wat er naar welke schuldeiser gaat. Ik leef heel zuinig: kijk wat er in de aanbieding is, en koop alleen het huismerk. Het is behoorlijk wat rekenwerk, maar het lukt.

Francisco

‘Geldzorgen
geven een gevoel
van constante
dreiging.’

Francisco

Ik raad iedereen met schulden aan: zoek iemand die je vertrouwt, en laat je helpen. Zo hoef je het niet helemaal alleen te doen. Nadat ik mijn begeleider op de hoogte had gebracht, confronteerde ik ook mijn ouders en broertjes met het bedrag. Ze schrokken, maar konden me niet helpen. Zelf hebben ze het ook niet breed. Wel geeft mijn vader me nu af en toe 50 euro zodat ik wat extra boodschappen kan doen. Op mijn broertjes ben ik niet boos geworden. Ik wil onze band niet verpesten. Maar ik baal wel.

Mijn ouders hadden vroeger hoge schulden. Tot aan mijn achttiende hebben we erg zuinig moeten leven. Ik dacht: dit gaat mij niet gebeuren. Ik hield mijn uitgaven dan ook goed in de gaten, deed mijn rekeningen keurig in een mapje, en betaalde alles op tijd. En toch is het misgegaan. Dat vind ik vreselijk.

Ik heb me erg verbaasd over de manier waarop het aflossen van schulden werkt. Zo vind ik het naar hoe incassobureaus te werk gaan. Dat gedreig, ik snap dat niet. Ik snap überhaupt niet zo goed dat bedrijven die bureaus inschakelen. Het is toch logisch dat iemand die zo'n rekening niet kan betalen, ook die bijkomende incassokosten niet kan overmaken?

Wat ik bovenal geleerd heb van deze periode is dat je de hulpinstanties zelf achterna moet bellen. Zo moest ik een kopie van mijn ID-kaart sturen naar de schuldsanering. Na lang niets te horen, zocht ik maar weer eens contact. Toen vertelden ze dat ik geen zwartwit- maar kleurenkopie had moeten opsturen. Als ik niet gebeld had, had ik dus nog veel langer moeten wachten op de start van mijn traject. Ik denk dat dat beter kan. En moet. Het is tenslotte al vervelend genoeg.

Als dit achter de rug is, ga ik psychologie studeren. Dat lijkt me interessant. Ik heb laatst alvast een psychologieboek geleend van een van mijn begeleiders.'

→ 57 procent van de volwassenen (18-75 jaar) weet hulporganisaties in de omgeving niet te vinden, maar denkt deze wel te kunnen vinden als het nodig is. Van deze groep heeft echter 41 procent al te maken met ernstige betalingsproblemen. Dit is opvallend omdat bij ernstige betalingsproblemen hulpverlening waarschijnlijk wel al noodzakelijk is. Bron: Financiële problemen 2018 - Nibud





Iris (23) volgt de opleiding international business en werkt als peer educator voor Diversion.

Iris

'Er zijn veel vooroordelen over mensen met schulden. Als ik voor de klas sta, leg ik de leerlingen allereerst een paar stellingen voor. Bijvoorbeeld: schulden zijn je eigen fout. Eens, zeggen er dan veel. De meesten gaan ervan uit dat je aan schulden komt doordat je de verkeerde keuzes maakt. Soms is dat zo. Maar soms zit er meer achter. Het interessante aan mijn werk als peer educator is dat ik anderen aan het denken kan zetten. En zo kan laten zien dat mijn verhaal net zo goed dat van hen had kunnen zijn.

Ik bevond mij vroeger niet in de meest rooskleurige thuissituatie. Toen ik achttien was, wilde ik dus maar een ding: het huis uit. Ik vond een kamer, en vertrok. Die kamer bleek al snel veel te duur, waardoor ik achter raakte met de huur. En later ook met andere rekeningen, zoals die van mijn zorgverzekeraar.

→ Life-events, zoals achttien jaar worden en op jezelf gaan wonen, zijn volgens het Nibud factoren die invloed hebben op het ontstaan van schulden bij jongeren.

We hadden thuis veel geldzorgen, maar spraken niet over de gevolgen van het niet betalen van rekeningen, of over de noodzaak van sparen. Ik had dus nooit echt geleerd met geld om te gaan. Nu, als peer educator, geef ik jongeren de les die ik zelf had willen krijgen. Maar ik vertel ze niet alles. Dat durf ik nog niet. Mijn vrienden en mijn vriend heb ik ook nog steeds niet alles verteld. Ze weten bijvoorbeeld niet hoe hoog mijn schuld is. Dat die in vier jaar tijd is opgelopen naar 15.000 euro. Binnenkort vertel ik ze alles, dat heb ik met mezelf afgesproken. Ik wil zo graag eerlijk zijn.

→ Schulden beginnen vaak onschuldig, maar lopen snel op. De schaamte voor gemaakte financiële fouten staat het zoeken van hulp in de weg.

Goed. Die dure kamer dus. Ik vond gelukkig een goedkoper alternatief, maar het duurde even voordat ik daarin kon. Zo werd ik tot die tijd gewoon geacht die hoge huur te betalen. En toen vroeg mijn broer ook nog om financiële steun. Net als ik had hij een huurachterstand. Ik maakte me in die tijd veel zorgen om hem; hij was al lang depressief en ik was bang dat hij zichzelf iets zou aandoen. Toen hij mij om geld vroeg zodat hij zijn huis niet werd uitgezet, zegde ik toe. Niet handig misschien, achteraf. Maar ik heb er geen spijt van. Ik weet zeker dat die steun hem heeft geholpen beter te worden. Even was hij niet helemaal alleen.

Iris

**‘Als peer
educator geef ik
jongeren de les
die ik zelf had
willen krijgen.’**

Mijn schulden bleven intussen oplopen. Ik ontving een lading betalingsherinneringen en aanmaningen met incassokosten. Bij de eerste brief raakte ik in paniek. Maar bij de volgende niet meer. Ik had het geld niet, dus wat kon ik doen? In het ergste geval kwam er een deurwaarder, maar ik had nauwelijks bezittingen: een bed, een koelkast, een televisie en bank. Dat zouden ze toch niet meenemen?

Toch wist ik dat dit niet eeuwig zo kon doorgaan. Na ruim anderhalf jaar besloot ik hulp te zoeken. Eindelijk. De directe aanleiding was dat ik mij had ingeschreven voor een studie. Mijn plan: tijdens het studeren zou ik mijn schulden aflossen en daarna, met dat diploma op zak, kon ik eindelijk beginnen aan een leven waarover ik zélf de regie had. Ik nam contact op met een welzijnsorganisatie met maatschappelijk werkers. Zij brachten mij in contact met de schuldbemiddelaars bij de gemeente. Via hen kreeg ik een curator en een budgetcoach toegewezen met wie ik een overzicht maakte van mijn schulden.

Ik kreeg ook hulp met het treffen van een regeling met mijn schuldeisers. Dat ging zo makkelijk nog niet. De studiefinanciering die ik ontving, gold niet als inkomstenbron. Hierdoor had ik officieel nauwelijks geld waarmee ik kon aflossen. De schuldeisers werd daarom gevraagd akkoord te gaan met de aflossing van slechts een percentage van het schuldbedrag. Dan werd de rest dus kwijtgescholden. Alle schuldeisers moesten instemmen, maar mijn oude huisbaas tekende bezwaar aan. Ik zag het somber in. Tot ik laatst ineens goed nieuws kreeg: hij ging tóch akkoord. Dat is geweldig. Ik hoef nu niet alles meer af te lossen, waardoor ik over twee jaar schuldenvrij ben.

Momenteel studeer ik keihard en volg ik extra vakken zodat ik straks een goede baan vindt en opnieuw kan beginnen. Ik doe soms een schoonmaakklusje en ik verdien wat met mijn werk bij Diversion als peer educator. Ik betaal nu elke maand 300 euro af. Vanwege mijn studie kan ik niet fulltime werken waardoor er weinig binnenkomt. Het afbetalen gaat langzamer dan ik zou willen, maar goed. Het belangrijkste is dat ik er weer op vertrouw dat het goed komt. En dat ik weet dat ik er niet meer alleen voor sta.’



4 hardnekkige misverstanden over financiële opvoeding

-
- p. 61 Misverstand 1: De financiële opvoeding komt van de ouders.
 - p. 67 Misverstand 2: Jongeren haken af als het om financiën gaat.
 - p. 75 Misverstand 3: Als ouders het niet lukt, doen scholen het wel.
 - p. 81 Misverstand 4: Het valt wel mee met dat taboe op schulden.

Financiële risico's: jongeren zien ze vaak niet. Ze leven met de dag, zijn gevoelig voor verleidingen, handelen impulsief en worden sterk beïnvloed door de peer group. Er wordt niet makkelijk over de sociaal-emotionele kant van geld gesproken en schaamte overheerst wanneer het misgaat. Moeten we dan maar accepteren dat het onbegonnen werk is, jongeren bewustmaken van financiële risico's? Niet als het aan Diversion ligt.

We zien in ons werk vier misverstanden vaak terugkomen. Om effectief schulden bij jongeren te voorkomen, helpen we deze misverstanden uit de wereld.

Misverstand 1:

De financiële
opvoeding komt
van de ouders.

‘Als er een probleem is, dan los je dat zelf op. Voor mijn ouders was dat de manier waarop ze hun waardigheid behielden. Hun trots. Ik nam dat over.’

– Milio, peer educator

Ouders zijn primair verantwoordelijk voor de financiële opvoeding van hun kinderen. Echter, het beeld dat ieder kind een financiële opvoeding krijgt, is een utopie. En zelfs bij gezinnen waarin het wel gebeurt, is succes nog niet verzekerd. Ouders blijken er namelijk niet altijd kaas van te hebben gegeten. Ze weten zelf niet hoe het moet, vinden het lastig bespreekbaar te maken of ze zien het belang niet. Met alle gevolgen van dien. Het verhaal van Milio is een tekenend voorbeeld.

→ Lees het verhaal van Milio op bladzijde 29

Er is een duidelijk verband te zien tussen het niet krijgen van een financiële opvoeding en eventuele financiële problemen op latere leeftijd. Volwassenen die als kind niet van hun ouders geleerd hebben goed met geld om te gaan, hebben twee keer zo vaak betalingsachterstanden. Betaalingsproblemen komen bij deze volwassenen maar liefst drie keer zo vaak voor.

→ Financiële opvoeding & het financiële gedrag als volwassene 2016 - Nibud



→ Scholierenonderzoek
2016 - Nibud

van de scholieren (12 t/m 18 jaar)
vindt het lastig niet te veel te
kopen omdat het in de aanbieding is.

‘Met mijn ouders heb ik tien jaar gekampeerd in ons eigen huis. Ze konden niet omgaan met geld en hadden hoge schulden. De elektriciteit was afgesloten en we kookten op campingkookstelletjes.’

– Milio, peer educator

ouders weten niet altijd hoe het moet

Voor veel mensen in Nederland is het leven een dagelijkse worsteling met armoede en schulden. Bijna 300 duizend kinderen groeien volgens het CBS op in lage inkomens, bijna 120 duizend van hen zitten zelfs onder de armoedegrens. Financieel bewustzijn kan eraan bijdragen dat dit niet van generatie op generatie overgaat. Zo zei een jeugdprofessional: ‘De drempel om te kopen op afbetaling is een stuk hoger als dit thuis geen gewoonte is.’

→ Armoede en sociale uitsluiting 2018 - CBS

Ook ouders die zelf niet in de schulden zitten, vinden het lastig om hun kinderen goed voor te bereiden op financiële onafhankelijkheid. Er is namelijk ook een groep ouders die onbedoeld hun kinderen geen financieel besef meegeven. Zij dienen continu als financieel vangnet, vinden het lastig om grenzen te stellen en betalen alles voor hun kinderen. Hierdoor krijgen deze jongeren geen besef van de waarde van geld en verbinden ze geen consequenties aan hun risicovolle financiële gedrag. Ook zorgt dit ervoor dat jongeren niet financieel redzaam worden. In een interview met Brandpunt+ schetst een jongere de gevolgen die

→ ‘Ik stond op mijn 25ste al 100 duizend euro rood.’ 2018 - Brandpunt Plus

dit kan hebben: 'Ik ging geneeskunde studeren en dacht dat ik me allerlei dure dingen kon veroorloven. [...] Mijn vader nam de schulden soms over, waardoor ik niets leerde. Op mijn vijftiengste had ik in totaal bijna een ton schuld. [...] ik miste echt een goede financiële opvoeding. [...] ik had juist geleerd geld uit te geven als water.'

PRATEN OVER GELD NIET VANZELFSPREKEND

Schulden zijn zorgen en zorgen maken somber en onzeker. Zo beperken schulden ouders in het bieden van goede financiële opvoeding aan hun kinderen. Allereerst wordt het onderwerp veiligheidshalve maar vermeden. Maar vaak worden de sores ook ontkend. Er zijn ouders die hun kinderen maar blijven geven wat ze willen ondanks dat ze schulden hebben, juist omdat ze willen dat hun kind mee kan komen met de rest. Zo wordt het kopen van merkleding ingezet om uit te stralen dat het goed met iemand gaat.

Een jeugdprofessional vertelt over wat hij ziet gebeuren bij ouders die het niet breed hebben en hij noemt het *keeping up appearances*. 'De hypotheek en de dure auto kunnen al bijna niet betaald worden. Maar tegelijkertijd moeten de kinderen natuurlijk wel met dezelfde merkleding rondlopen als de klasgenoten.' Een recept voor oplopende schulden en zeker geen goed voorbeeld voor de kinderen.

→ 'Poor Psychology: Poverty, shame and decision making' 2019

'€35.000 modaal is dat per week of per maand?'

– Leerling tijdens een MoneyWays les

Ongeacht de financiële situatie van de ouders zelf, is financieel opvoeden niet altijd gemakkelijk. Ook ouders die zich actief bezighouden met financiële lessen, hebben vragen: Hoeveel zakgeld moet ik mijn kind geven? Mijn kind heeft altijd geld tekort, wat moet ik doen? Hoe leer ik mijn kind sparen? Dus willen we dat de financiële opvoeding slaagt, kunnen we niet alleen een beroep doen op ouders.

Bij jongeren kan groepsdruk vanuit de familie van invloed zijn op hun (financiële) gedrag. Vanuit een sterk loyaliteits- en verantwoordelijkheidsgevoel zijn jongeren in staat grote bedragen aan hun familie uit te lenen terwijl ze het vaak nooit meer terugkrijgen. Daarbij verliezen ze uit het oog dat ze zelf financieel in de problemen kunnen komen. Dit zien we in het verhaal van Amy: 'Ik heb me vaak alleen gevoeld. De rollen waren dan ook volledig omgedraaid. Ik zorgde voor mijn moeder in plaats van andersom. Daarbij had mijn familie onrealistische verwachtingen. Ik had eigenlijk continu te maken met groepsdruk. Inmiddels heb ik geleerd om nee te zeggen.' Maar ook in het verhaal van Iris komt dit terug. Zij besluit haar broer financieel te helpen terwijl ze op dat moment zelf ook al in de financiële problemen zit.

→ Bekijk het verhaal van Amy op pagina 41

→ Bekijk het verhaal van Iris op pagina 53

Misverstand 2:

Jongeren haken af als het om financiën gaat.

We kennen voorbeelden waarbij financiële educatie of beleid niet (goed) is afgestemd op de doelgroep jongeren. Ook zien we veel goedbedoelde pogingen om aan te sluiten bij hun belevingswereld. Helaas blijkt hieruit ook veel onbegrip over hoe die wereld in elkaar zit. 'Yo tjappie, alles chill?' Met deze aanhef stuurde een gemeente een brief vol straattaal naar jongeren met als doel ze aan het werk te krijgen. Hiermee slaat deze gemeente wat ons betreft de plank mis. Maar ook een financieel spreekuur dat op ongelukkige tijden plaatsvindt, of waarvoor je een telefonische afspraak moet maken, is een reden voor jongeren om af te haken. **Meer kennis over de psyche en leefwereld van jongeren helpt absoluut om deze groep beter te bereiken. Ook als het over financiën gaat.**

HOE FUNCTIONEREN JONGEREN DAN?

In de wetenschap is de laatste jaren veel onderzoek gedaan naar wat het puberbrein is gaan heten. Want onder de hersenpan verloopt de 'dataprocessing' van adolescenten zo fundamenteel anders, dat we bijna kunnen spreken van een andere diersoort.

Cognitief neurowetenschapper Barbara Braams van de Vrije Universiteit schreef er een boek over met de veelzeggende titel Het riskante brein. Haar onderzoek toont aan dat rond het zeventiende levensjaar één deel van het beloningsgebied in de hersenen het meest actief is: dat van het nemen van risico's. **'Een goede positie binnen de vriendengroep,' zo legt Braams uit, 'is voor pubers van oneindig veel groter belang dan het maken van een afweging.'** Een jongere stelde het scherp: 'Een dure jas is voor mij belangrijker dan geld om eten te kopen.'

→ Bekijk het interview met Barbara Braams op pagina 96

Let wel: dit betekent niet dat kennis over financiële planning en mogelijke risico's niet tot hun doordringt. Braams vergelijkt het met de grote denkfouten die gemaakt zijn met voorlichtingscampagnes over roken en drinken. 'Het idee was dat als jongeren eenmaal wisten wat de risico's waren, ze als vanzelf zouden stoppen met overmatig alcoholgebruik. Verkeerde aanname. Jongeren bleken namelijk heel goed te kunnen uitleggen wat de schade op lange termijn was. Maar op het moment dat ze een biertje of een sigaret moesten weigeren, won de beloning op korte termijn het van het vermijden van risico's in de verre toekomst.'



60%

van de jongeren (18 - 26 jaar) heeft
een of meer leningen.

→ Financiële problemen
2018 - Nibud. Gebleken uit
een analyse, uitgevoerd
door het Nibud in opdracht
van Diversion



19%

→ Studentenonderzoek
2017 - Nibud

van de studenten van achttien jaar
en ouder heeft een openstaande
rekening van de zorgverzekeraars.

‘Ouders blijven gedurende de hele adolescentie heel belangrijk.’

– Barbara Braams

Ook in het verhaal van Dominique komt dit duidelijk naar voren: ‘Ik verdiende 200 euro per maand met mijn bijbaan als supermarktkassière. Datzelfde bedrag maakte ik op aan kleding. En dankzij AfterPay merkte ik daar niet direct iets van. Pas een maand later werd het afgeschreven en tot die tijd had ik dat geld nog. Daarbovenop kon ik 1000 euro in de min staan.’

→ Bekijk het verhaal van Dominique op pagina 35

Ander onderzoek van Braams toont aan dat jongeren - in weerwil van de algemeen geldende opvatting - zich weldegelijk iets aantrekken van de grenzen die ouders stellen. En zo zijn er wel meer misverstanden. De hardnekkigste daarvan is misschien wel dat er op één speciaal moment iets magisch gebeurt: op de achttiende verjaardag.

Onderzoekers gaan ervan uit dat het brein nog wel tot het vierentwintigste levensjaar blijft door puberen. Het nemen van (te) grote risico's blijkt vaak nog een tijdlang de boventoon voeren. Niet verwonderlijk dus dat het afsluiten van een zorgverzekering (moet plots), het afsluiten van een persoonlijke lening (mag plots) en het regelen van studiefinanciering of het aanvragen van zorgtoeslag vaak tot opstartproblemen leidt. Zo geeft Amy aan: ‘Ik gooide mijn eigen risico omhoog, omdat ik manieren zocht om geld te besparen. [...] achteraf gezien had ik me wel iets beter kunnen verdiepen in de consequenties van het aanpassen van mijn zorgverzekering.’

→ Bekijk het verhaal van Amy op pagina 41

‘We bedenken allerlei beleid voor jongeren op het gebied van schulden, maar we hebben weinig zicht op wat jongeren hier zelf van vinden.’

– Gemeentelijk beleidsmedewerker

JONGEREN BEREIKEN

Als je begrijpt hoe jongeren in elkaar zitten, wil dat nog niet zeggen dat je weet hoe je ze moet bereiken. En laat dat nu net de grootste uitdaging zijn. Gemeenten hebben weinig direct contact met jongeren. Wat jongeren vinden en hoe gemeenten hen het best kunnen bereiken, is daardoor onduidelijk. ‘We bedenken allerlei beleid voor jongeren op het gebied van schulden, maar we hebben weinig zicht op wat jongeren hier zelf van vinden’, geeft een gemeentelijk beleidsmedewerker aan.

Gemeenten zien het probleem van de harde overgang naar volwassenheid. Omdat ze niet goed weten hoe hiermee om te gaan, doen ze vaak wat ze gewend zijn: brieven of folders versturen. In de praktijk verdwijnen zulke enveloppen vaak ongeopend in de prullenbak, of haakt de geadresseerde na een paar zinnen af. Op een passende manier communiceren is voor veel gemeenten een uitdaging. Jongeren informeren over waar ze binnen de gemeente terecht kunnen met een financiële vraag? ‘Een nieuwsbrief sluit wel aan’, is de gedachte. Jongeren bewegen om financiële hulp te zoeken of naar afspraken te komen? ‘We sturen een formele brief’, is vaak de eerste reactie.

21%

✓ van de jongeren
(18 - 26 jaar)
weet niet bij welke
hulporganisaties ze
terecht kunnen met
financiële vragen.



61%

geeft aan dat ze organisaties
in de omgeving niet weten te
vinden, maar denkt dat wel te
kunnen als het echt nodig is.

→ Financiële problemen
2018 - Nibud. Gebleken uit
een analyse, uitgevoerd
door het Nibud in opdracht
van Diversion

‘Ik hoor vaak van professionals dat de helft van hun afspraken niet doorgaat omdat de jongere de brief nooit gelezen heeft.’

– Jongerenwerker

Een formele brief schrikt echter eerder af dan dat jongeren denken, daar zit iemand die mij begrijpt. ‘Ik hoor vaak van professionals, waaronder budgetcoaches, dat de helft van hun afspraken niet doorgaat omdat de jongere de brief nooit gelezen heeft’, zo geeft een jongerenwerker aan. Daarnaast wordt er bij de vormgeving van beleid en activiteiten van de gemeente nog te vaak van uitgegaan dat jongeren wel naar de gemeente komen als ze vragen hebben. Financiële spreekuren worden gefaciliteerd waar jongeren ‘laagdrempelig’ binnen kunnen stappen. Dat jongeren überhaupt met financiële vragen terecht kunnen bij de gemeente is echter vaak helemaal niet bekend: ‘Ik dacht dat ik daar alleen m’n paspoort kon aanvragen.’ En bovendien staan jongeren vaak niet te springen om op de gemeente af te stappen: ‘Je gaat je verhaal toch niet zomaar delen met een onbekend iemand achter de balie bij de gemeente?’ Conclusie: het aanbod van gemeenten sluit vaak nog niet aan bij wat nodig is om jongeren te bereiken.

→ Vanaf pagina 114, ‘6 gouden regels van Diversion’ doen we voorstellen hoe je jongeren wel kunt bereiken

Misverstand 3:

Als ouders het
niet lukt, doen
scholen het wel.

Scholen zijn een geschikte plek om jongeren preventief te bereiken, eventuele (dreigende) problemen te signaleren en daarop in te spelen. Gemeenten zien het onderwijs dan ook graag als partner en kijken met vragende ogen naar de scholen. 'Wij kunnen lastig achter de voordeur kijken', zegt een gemeentelijk beleidsmaker. 'Scholen kunnen dat wel.' Dat klopt, maar voor scholen brengt deze rol ook uitdagingen met zich mee. Wat doe je met een signaal van schulden of armoede? En hoe maak je dit bespreekbaar?

Leraren staan niet te trappelen om ook nog de financiële opvoeding van hun leerlingen vol overgave over te nemen. En is dat nu zo verwonderlijk? Je zou maar onderwijzer zijn anno 2019. Lerarentekort, overmatige werkdruk, achterblijvende salarissen en stakingen in het onderwijs domineren het nieuws. De woorden docent en burn-out worden steeds vaker in één adem genoemd.

PREVENTIE DOOR FINANCIËLE EDUCATIE

Financiële educatie is anno 2019 nog niet een verplicht onderdeel van het onderwijscurriculum. We zien steeds vaker dat scholen proberen financiële educatie een plek te geven, maar de frequentie en gewenste effectiviteit is nog niet in beton gegoten. Dit heeft vaak te maken met ruimtegebrek in het lesprogramma maar ook met de prioriteit die de school eraan geeft. Bovendien zijn docenten ook mensen die niet allemaal uit hetzelfde hout gesneden zijn. Een docent vat het treffend samen: 'Bij economie en maatschappijleer wordt wel het een en ander besproken over omgaan met geld. Maar dat hangt erg af van de docent. Er is geen beleid om dit soort zaken bespreekbaar te maken.'

Daarbij volstaat een keertje een begroting invullen en bespreken bij economie niet. Economie is sowieso niet het uitgelezen vak waarbij jongeren gestimuleerd worden om de thematiek op zichzelf te betrekken. 'We spelen daar niet direct op in. Maar wanneer het ter sprake komt, doe ik er wel wat mee. Ik ben over het algemeen met het doel van de lessen bezig, niet zozeer met budgetteren. Het is wel een thema in de methode', zo zei een economiedocent.

Gemeenten moeten zich goed beseffen dat de kous niet af is met de tijd en energie die scholen in dit thema (kunnen) steken. Als je rekening houdt met de psychologie van jongeren, moet financiële educatie systematisch behandeld worden: dwars door de hele schoolcarrière, bij verschillende vakken en met diverse methoden die bij de leeftijdscategorie passen.

→ Er zijn economiedocenten die wel uitgebreid aandacht besteden aan de dagelijkse omgang met geld, maar niet elke jongere krijgt tot het einde van z'n schoolcarrière economie.



41%

→ Scholierenonderzoek
2016 - Nibud

van de scholieren (12 t/m 18 jaar)
geeft aan dat er op school nog nooit
aandacht is besteed aan hoe je met
geld moet omgaan.

‘Er wordt wel het een en ander besproken over omgaan met geld. Maar dat hangt erg af van de docent. Er is geen beleid om deze zaken bespreekbaar te maken.’

– Docent

SOCIAAL-EMOTIONELE KANT VAN GELD

Het bespreekbaar maken van de sociaal-emotionele kant van geld, zoals het hebben van schulden en opgroeien in armoede, vinden docenten ontzettend lastig. Zowel met jongeren als met ouders. Zo zei een docent: ‘Het bespreekbaar maken van armoede en schulden bij een leerling, kan direct leiden tot boze telefoontjes van ouders. Want waar haal ik het lef vandaan om hiernaar te vragen?’

Daarbij krijgen jongeren vaak vanuit huis mee dat ze op school niet mogen praten over de financiële sores thuis. Zo zei een docent: ‘We proberen heel erg te investeren in de band met de leerlingen, zodat een leerling het eventueel met je gaat bespreken als er dingen spelen. Maar als ouders tegen hun kind zeggen dat ze op school niet mogen praten over de financiële problemen thuis, dan wordt het heel lastig om het te signaleren, laat staan een gesprek aan te gaan.’

SIGNALEREN EN DAN?

Het stellen van de vraag is vaak al een lastige. Dat deze vraag ook meteen verwachtingen bij ouders en jongeren schept, maakt het nog ingewikkelder. 'Als je over signalen praat, dan gaat het ook meteen over de vraag wat je ermee doet', zo geeft een afdelingsdirecteur aan. 'Als je iets signaleert, moet je het bespreekbaar maken met de ouder. Het is ontzettend lastig om dat gesprek zelf te initiëren.' Zo zei een mbo-docent: 'Schulden zijn een taboe onderwerp. Jongeren gaan er niet spontaan over beginnen je moet echt doorvragen. Als je doorvraagt dan komen er vaak tranen en willen ze ook echt dat je ze gaat helpen.' Dit legt een bepaalde druk op de docent, en met die druk hebben zij niet altijd positieve ervaringen. Daarbij voelen docenten zich niet altijd gesteund op het moment dat ze doorverwijzen. Dit bevestigt een gemeentelijk beleidsmedewerker: 'In het verleden zijn de signalen die docenten doorgaven niet altijd goed opgepakt. De families kregen verwachtingen die uiteindelijk niet werden waargemaakt. De docent kreeg dit op het bordje. Dat schrikt wel af.' **Korte lijnen en vertrouwen tussen het onderwijs en de gemeente zijn daarom ontzettend belangrijk.**

WAAR DOCENTEN WEL MEE ZIJN GEHOLPEN

Jongeren vind je op school. Om ze vroegtijdig te bereiken met financiële educatie is en blijft het onderwijs een logische partner. Er zijn vrijwel geen gemeenten die het onderwijs geen logische plek vinden, echter zijn er veel minder gemeenten die optrekken met het onderwijs als partner in de preventie van schulden. Veel gemeenten gaan ervan uit dat scholen het initiatief zelf wel nemen om het onderwerp bespreekbaar te maken. En als ze dat niet doen, of niet voldoende, het een kwestie van onwil of gebrek aan verantwoordelijkheid is. Het tegendeel is vaak waar.

Door veelgehoorde oordelen even aan de kant te schuiven en er niet van uit te gaan dat scholen dit thema wel behandelen en dat dit ze goed afgaat, of dat scholen juist hun verantwoordelijkheid ontduiken, ontstaat er ruimte om samen te werken aan de preventie van schulden. Hoe deze samenwerking eruit moet zien? Scholen hebben hier zelf vaak een goed idee over. Zo vertelde een afdelingsdirecteur: 'Maak van de school niet alleen een vindplaats van jongeren maar ook een werkplaats. Waar ter plekke preventief gewerkt wordt, samen met de gemeente en andere organisaties.' De ervaren obstakels zijn te overkomen. Het positieve nieuws is dat scholen in onze ervaring welwillend zijn. Dat laat de wachtlijst van MoneyWays zien.

EEN NEGATIEVE ERVARING WEEGT ZWAARDER DAN EEN POSITIEVE

Als een jongere één keer een slechte ervaring heeft met het zoeken naar hulp, dan sta je als professional gelijk met 2-0 achter. De negatieve emoties die dat veroorzaakt, blijken moeilijk te doorbreken en het duurt lang voor een jongere nog eens een poging zal ondernemen. Om die reden is de vertrouwensband die een jongere met een hulpverlener of een docent opbouwt heel belangrijk.

Misverstand 4:

Het valt wel mee
met dat taboe
op schulden.

Het leek zo'n mooi idee: de zorgstraat. Maar juist hier wordt het taboe op schulden ineens kraakhelder. In de school moest een gang ingericht worden voor allerlei zorgen van leerlingen. De studiebegeleider voor je moeite met studieplanning achter de ene deur, de psycholoog voor je faalangst achter de andere. En achter een van de deuren houdt de budgetcoach inloopspreekuur.

Het liep echter niet bepaald storm in de zorgstraat. Leerlingen vonden dat nogal logisch. 'Eén ding is zeker,' vertelde een leerling. 'Als ik die gang oloop, weet iedereen meteen dat ik problemen heb!'

HET TABOE IN DE PRAKTIJK

In de klas wordt het taboe voelbaar tijdens de MoneyWays les, als de peer educator op het bord zijn maandelijkse inkomsten en uitgaven deelt. Wenkbrauwen worden gefronst: 'Jeetje dat je dit deelt, zo privé, dat zou ik nooit doen', is de reactie van leerlingen.

Als ze dan merken hoe belangrijk het is om te praten over geldzaken, vinden jongeren het opeens heel nuttig om goede voorbeelden te krijgen. Dan blijkt die zorgtoeslag waarvan ze dachten dat het 250 euro per maand was ineens 'maar' 90 euro te zijn. En de zorgverzekering die op 20 euro per maand werd geschat, is meer dan 100 euro. Jongeren stellen vragen die ze hebben over geld vaak niet. De reden: het is geen thema waar makkelijk over gesproken wordt. En: 'Als je niet weet dat je bepaalde kennis mist, dan kun je er ook niet naar vragen', geeft een jongere aan.

PRATEN HELPT

'Praten over schulden is zeker taboe,' zegt een jongere. 'Iedereen wil gewoon de schijn van een mooi leventje ophouden. Het gaat allemaal goed, kijk eens wat een dure kleren ik kan kopen.' Een gemeentelijk beleidsadviseur vertelt hoe hardnekkig het probleem is. 'We zien dat jongeren zich bewust ziekmelden zodra er voorlichting wordt gegeven op scholen. Het komt dan gewoon te dichtbij.' Dat het taboe hardnekkig is blijkt ook uit het verhaal van Iris. Ondanks het feit dat zij voor klassen met onbekende jongeren staat om haar ervaringen te delen, ervaart zij nog steeds veel schaamte en vertelt ze haar familie en vrienden nog niet alles: 'Dat durf ik nog niet.'

→ Het verhaal van Iris lees je op pagina 53

‘We zien dat jongeren zich bewust ziekmelden zodra er voorlichting wordt gegeven op scholen. Het komt dan gewoon te dichtbij.’

– Gemeentelijk beleidsadviseur

Praten helpt. Dat blijkt wel uit de MoneyWays lessen op scholen. Omdat peer educators ervaringen met schulden van henzelf of hun ouders delen, wordt het onderwerp ineens bespreekbaar. Zo vertelt een van de peer educators dat zij het thuis nooit breed gehad heeft, met een arbeidsongeschikte vader. Haar vrienden woonden in grote, dure huizen. Ze schaamde zich voor haar situatie. Als er filmavonden werden georganiseerd, dan verzon zij telkens smoesjes om haar vrienden maar niet thuis te hoeven uitnodigen. Toen ze er echt niet meer onderuit kwam, maakte geen vriendin er een punt van en werd het een gezellige avond.

Als onze peer educator dit verhaal vertelt en vraagt wie het herkent, beginnen er altijd een paar leerlingen onrustig op hun stoelen te schuiven. Er komen reacties los. Juist als jongeren horen hoe anderen over het onderwerp denken, komt er ruimte om het thema bespreekbaar te maken. Iris bevestigt dit: ‘Het interessante aan mijn werk als peer educator is dat ik anderen aan het denken kan zetten. En zo kan ze laten zien dat mijn verhaal net zo goed dat van hen had kunnen zijn.’

Nog een voorbeeld: tijdens een MoneyWays les werd duidelijk dat een leerling een verkeersboete had gekregen omdat hij door rood licht was gereden. Hij had die boete al drie maanden. Zijn ouders hadden een grote aversie tegen instanties en waren eigenlijk van plan om de boete niet te betalen. De jongen zat er wel mee in zijn maag, maar wist niet waar hij met zijn probleem terecht kon.

Met een thema dat zo in de taboesfeer ligt, kun je er niet van uitgaan dat een jongere zijn vragen zomaar op tafel legt. Juist daarom is het belangrijk om voor jongeren een setting of een moment te creëren waarin zij zich veilig voelen om financiële vragen te stellen en waarin ze aan het denken worden gezet. 'Zelf durfde ik er niet over te beginnen. Ik voelde me er te trots voor, denk ik. Ik moest ineens toegeven dat ik het niet alleen kon', geeft Francisco aan.

→ Lees het verhaal van Francisco op pagina 47

Als gemeente sta je misschien wel ver af van jongeren, maar dat betekent niet dat je geen actieve rol kunt hebben.

Zo kunnen financiën standaard door alle jeugdprofessionals ter sprake gebracht worden, of het nu goed gaat of niet. Zo is een jobcoach er in eerste instantie om een baan te vinden, maar kan hij of zij ook een deel van de financiële educatie op zich nemen. Een natuurlijker moment is niet denkbaar. Normalisatie van het gesprek over geld haalt het onderwerp uit de taboesfeer. Punt van aandacht is wel dat het omgaan met zulke taboes goed aan de orde moet komen bij de opleiding van dit soort professionals - want dat is nu vaak niet het geval.



19% van de jongeren (18-26 jaar) heeft ernstige betalingsproblemen. Bij volwassenen (18-75 jaar) is dit **8%**.

→ Financiële problemen 2018 – Nibud. Gebleken uit een analyse, uitgevoerd door het Nibud in opdracht van Diversion.

3 interviews met experts

p. 88 Arjan Vliegenthart
p. 96 Barbara Braams
p. 104 Karim Benammar

Diversieon legt dwarsverbanden en ontwikkelt oplossingen voor complexe maatschappelijke vraagstukken. Hiervoor werken we samen met vakspecialisten, ervaringsdeskundigen, instituten en bedrijven. Voor dit boek hebben wij drie experts geïnterviewd die zich met het thema schulden onder jongeren bezighouden.

‘Veel mensen
schromen om te
vertellen dat ze
in de financiële
problemen zitten.’

Arjan Vliegenthart, directeur
van het Nibud, over de
financiële zelfstandigheid
van jongeren





Op hun achttiende zijn jongeren meerderjarig en financieel zelfstandig. Dat is te abrupt, vindt **Arjan Vliegenthart**, directeur van het **Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud)**. ‘Ineens laten we ze financieel los en dat gaat heel vaak goed, maar soms ook niet. Hoe komt dat en hoe kunnen wij ze helpen?’

Met veel jongeren gaat het hartstikke goed. Ze doen het goed op school, studeren door, hebben bijbaantjes, staan soms rood, maar redden het financieel wel. Maar er zijn ook veel jongeren die na hun achttiende moeite hebben om hun inkomsten en uitgaven in balans te houden.

In 2018 is het Nibud gestart met een langdurig onderzoek onder jongeren. Vliegenthart: ‘We volgen zo’n drieduizend jongeren drie jaar lang. Bij de start van het onderzoek zaten de meesten nog op het mbo, maar we zijn natuurlijk razend benieuwd naar wat er gebeurt als ze van school af zijn. Studeren ze door? Gaan ze werken? Gaan ze het huis uit? Welke invloed hebben deze gebeurtenissen op hun financiële leven? Welke rol speelt gedrag? Kortom: hoe komt het dat een jongere geldproblemen krijgt?’ De resultaten zullen kansen bieden voor vroegsignalering en preventie.

Eerder was Vliegenthart SP-wethouder sociale zaken en armoedebeleid in Amsterdam, en daar zag hij meerdere jongeren die in de financiële problemen zaten. Het trof hem dat het leven van deze jongeren compleet tot stilstand was gekomen. ‘De schulden en het gebrek aan geld waren zo’n dominante rol gaan spelen,’ zegt hij, ‘dat ze in hun hoofd geen ruimte meer hadden voor andere dingen. Een opleiding volgen, een relatie beginnen, samenwonen; de gewone ervaringen in het leven van een achttienplusser gingen aan hen voorbij. Ze stonden stil in hun ontwikkeling. Dat is voor zo’n jongere zelf natuurlijk vreselijk, maar het betekent ook dat de samenleving niet de potentie uit de jongere haalt die er wel in zit.’

DOORBREEK HET TABOE

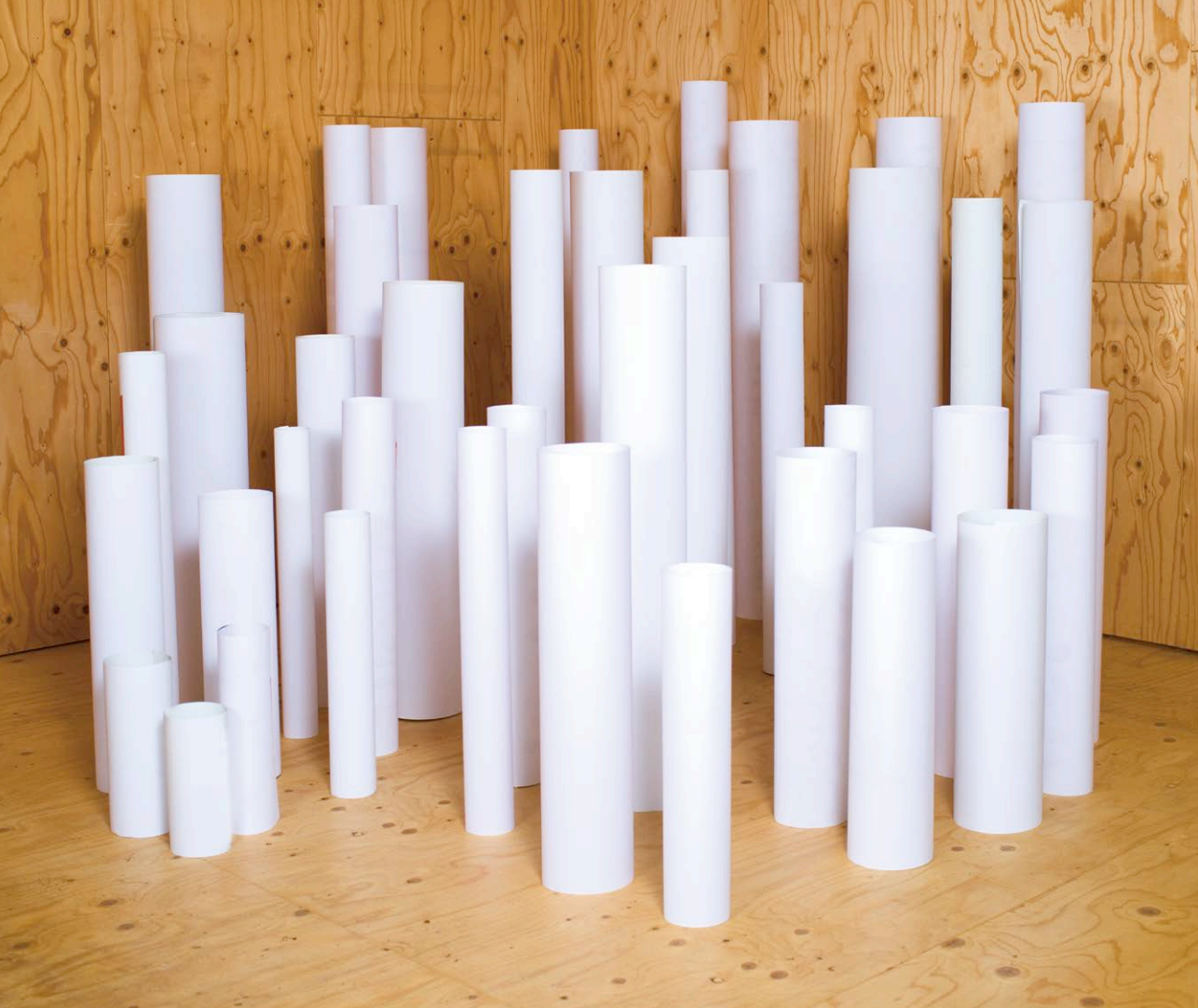
Wat hem uit zijn tijd als wethouder ook sterk is bijgebleven, is dat er een groot taboe ligt op praten over geld. 'Veel mensen schromen om te vertellen dat ze in de financiële problemen zitten. Ze hebben het gevoel dat ze hebben gefaald. Dat wordt enorm onderschat', zegt Vliegenthart. 'Als gemeenten hebben we het daar te weinig over. We zijn gewend om te praten over het niet hebben van werk, maar niet over geldproblemen of gebrek aan inkomsten. Ik zou beleidsmakers op het hart willen drukken om dit taboe te doorbreken. Neem het mee in je beleid, en motiveer wijkteams om geldzaken bespreekbaar te maken.'

Financiële problemen beginnen klein, weet Vliegenthart. Maar één keer de premie voor de zorgverzekering of een verkeersboete niet betalen, kan het begin zijn van een lange lijdensweg. Boetes lopen razendsnel op, later gevolgd door incassokosten. 'Hoe sneller je financiële problemen kunt oplossen, hoe beter ze zijn te hanteren. Er zijn gemeenten waar de maatschappelijke hulpverlening langsgaat als er twee keer een rekening niet is betaald. 'Wij hebben de indruk dat er mogelijk een probleem is, wij willen u graag helpen om erger te voorkomen', is dan de boodschap.'

Vliegenthart stellig: 'Gemeenten hebben veel te winnen bij een preventieve aanpak. Ze hebben er zelf ook baat bij om grote schulden van burgers te voorkomen, want dat scheelt heel veel werk en kosten. Het is daarom onvoldoende om als gemeente te zeggen: 'We hebben een mooi schuldhulpverleningsloket, kom daar maar langs als je in de problemen zit.' Als een jongere eenmaal aan dat loket staat, is het namelijk al veel te laat.'

VOORKOMEN IN PLAATS VAN GENEZEN

Anderhalf miljoen huishoudens hebben betalingsproblemen, onder hen zijn opvallend veel jongeren tot zesentwintig jaar. 37 procent van de mbo'ers van achttien jaar en ouder heeft een schuld. Veel jongeren worstelen met hun financiële administratie, hebben moeite met rondkomen en zijn daardoor kwetsbaar. Het aantal mensen met schulden is gestegen sinds in 2007 de financiële crisis uitbrak, en is nog niet terug op het niveau van voor de crisis. 20 procent van de Nederlanders heeft geen spaargeld en nog eens 20 procent heeft ten hoogste 5000 euro. Zij hebben (vrijwel) geen buffer om onvoorziene financiële problemen het hoofd te bieden.



‘Het betekent ook dat de samenleving niet de **potentie** uit de jongere haalt die erin zit.’

Alleen al vanwege alle maatschappelijke kosten is voorkomen beter dan genezen, en moet er meer worden geïnvesteerd in preventie van schulden. Zo heeft een werkgever grote kans dat iemand met schulden vaker ziek is, en uitval van een werknemer kost 13.000 euro per jaar, weet Vliegenthart. Een uithuiszetting kost ruim twee keer zo veel: 30.000 euro. Vliegenthart is er trots op dat hij in zijn tijd als wethouder het aantal uithuiszettingen als gevolg van schulden terug heeft kunnen dringen. ‘Het is oneindig veel beter om mensen in hun eigen huis te laten wonen en perspectief te bieden, dan om ze op straat te zetten.’

JE KAN NIET VROEG GENOEG BEGINNEN

Onderzoek laat zien dat mensen die als kind van hun ouders hebben geleerd hoe ze met geld om moeten gaan, als volwassene makkelijker kunnen rondkomen en minder vaak geldproblemen hebben. Vliegenthart noemt het ten eerste de taak van ouders om kinderen financieel redzaam te maken. Behalve dat ze een rolmodel zijn voor hun kinderen, moeten ouders hun kind bij de hand nemen en stap voor stap financieel wegwijs maken. Dat is niet makkelijk, want kinderen willen altijd alles en als ouder wil je niets liever dan ze alles kunnen geven. Maar het helpt om kinderen vanaf vijf, zes jaar zakgeld te geven zodat ze kunnen leren hoe ze met geld om moeten gaan. Als ouders een vast bedrag per week geven en daar niet van afwijken, leren kinderen keuzes maken met een beperkt budget en geld opzij te zetten voor grotere uitgaves. ‘Zakgeld is leergeld’, benadrukt Vliegenthart.

‘Contactloos betalen vormt een risico.’

Het Nibud adviseert om kinderen vanaf tien jaar te leren hoe ze een pinpas moeten gebruiken. Dat lijkt jong, maar volgens Vliegenthart is dat in deze digitale tijd hoogstnoodzakelijk omdat er minder cash geld wordt gebruikt. Contactloos betalen vormt een risico. ‘We hebben onlangs onderzoek gedaan onder kinderen tot twaalf jaar en daaruit blijkt dat een kwart hun pincode niet uit het hoofd kent. Dat zou wel moeten

‘De consumptiemaatschappij heeft niet alleen kinderen in haar greep, veel volwassenen voelen ook druk.’

als je wilt dat iemand bewust geld uitgeeft.’ Ouders zouden ook heel geregeld met een kind de bij- en afschrijvingen moeten doornemen: wat komt er binnen, wat gaat eruit? Vliegthart adviseert om spaarplannen te maken als een kind een grote uitgave wil doen: wat zijn de kosten en hoe krijgt hij dat geld bij elkaar? Daarnaast is het krijgen van de eerste telefoon een goed moment om te bespreken hoe de kosten van verlies of reparatie betaald kunnen worden. Van bijbaantjes leren jongeren ook veel. Als ze ervaren hoeveel uur ze moeten werken voor 100 euro, geven ze dat bedrag minder makkelijk uit.

VALLEN EN OPSTAAN

De consumptiemaatschappij heeft niet alleen kinderen in haar greep. Veel volwassenen voelen ook druk om mee te doen, en krijgen daardoor geldproblemen. In veel gezinnen wordt daar niet over gesproken. Omdat sommige ouders niet in staat zijn om zelf het goede financiële voorbeeld te geven, is het volgens Vliegthart heel belangrijk dat jongeren ook op school horen hoe ze verantwoord met geld kunnen omgaan. Vliegthart: ‘Juist omdat de peer pressure zo groot is, en pubers altijd kijken naar wat anderen hebben, is het heel leerzaam dat ze met leeftijdgenoten over geldgebruik én geldgebrek praten,’ zegt hij. ‘We hebben daarvoor met Diversion MoneyWays ontwikkeld. Een speciaal educatief programma waarin oudere jongeren die zelf op een financieel zijspoor zijn beland, in de klas komen vertellen over hun ervaringen. Dat helpt om het onderwerp bespreekbaar te maken. Ze laten jongeren zien hoe het mis kan gaan, maar ook hoe je weer uit de problemen kunt komen.’ Ook gemeenten zouden hun voordeel kunnen doen met de ervaringsverhalen van deze jongeren, denkt Vliegthart. ‘We maken heel veel beleid over mensen, maar het werkt beter als je het mét mensen maakt. Vraag jongeren die schulden hadden hoe zij denken dat dit voorkomen kan worden. Wat kan de overheid in hun ogen beter doen? Waar is behoefte aan?’

‘Er gebeurt niet
ineens iets
magisch in het
brein als iemand
achttien wordt.’

Hersenonderzoeker
Barbara Braams
over het puberbrein





Om te snappen waarom jongeren risicovolle financiële beslissingen nemen, is het belangrijk om te weten hoe het brein in die levensfase functioneert. Iemand die daar alles over weet is [Barbara Braams](#). Zij is cognitief neurowetenschapper aan de Vrije Universiteit van Amsterdam en auteur van het boek [Het riskante brein](#).

Barbara Braams deed onderzoek naar het puberbrein in Nederland en de Verenigde Staten. Ze toonde onder meer aan dat het beloningsgebied in de hersenen rond het zeventiende levensjaar het meest actief is en dat dat samenhangt met het nemen van risico's. Hoe kijkt zij naar de rol van het puberbrein bij het nemen van financiële beslissingen? Welke invloed hebben ouders en vrienden? En wat betekenen deze inzichten voor preventiebeleid?

Volwassenen vinden het over het algemeen maar moeilijk te begrijpen waarom pubers zich laten verleiden tot allerlei risicovolle financiële beslissingen. Hoe komt het bijvoorbeeld dat de toen zestienjarige Dominique online kleding koopt op afbetaling en niet in de gaten heeft hoeveel geld ze daaraan uitgeeft? En hoe kan het dat Milio zichzelf diep in de schulden steekt door een dj-set van 1500 euro aan te schaffen en niet weet dat hij vanaf zijn achttiende ook een zorgverzekering moet betalen?

→ [Interview Dominique op pagina 35](#)

→ [Interview Milio op pagina 29](#)

Laten we beginnen met de rol van vrienden in de pubertijd. Die vrienden zijn voor pubers namelijk héél belangrijk, legt Braams uit. 'Zo is een van de belangrijkste uitdagingen van deze levensfase om een goede positie te krijgen binnen je vriendengroep. Denk bijvoorbeeld aan tieners die zich graag hetzelfde kleden waardoor je op scholen allerlei subgroepen ziet ontstaan; van de nerds tot de skaters.' Haar punt: sociale belangen wegen zwaar en de positie in een vriendengroep kan voor een jongere zwaarder wegen dan het feit dat hij een aankoop eigenlijk niet kan betalen.'

KORTE-TERMIJN-BELONINGEN

In die zoektocht naar aansluiting bij een sociale groep kunnen emoties dus de overhand nemen, en dat heeft onder meer te maken met het puberbrein. Bestond twintig jaar geleden nog het idee dat de hersenen van een puber rond zijn vijftiende wel ongeveer uitontwikkeld waren, ondertussen weten we wel beter, vertelt Braams. 'Het brein blijft zich ontwikkelen totdat je een jaar of vijfentwintig bent, en wellicht zelfs langer. Bovendien ontwikkelt de rationele kant zich minder snel dan de emotionele kant, waardoor pubers extremere emoties hebben en meer risico's nemen.' Je kunt dat puberbrein volgens Braams goed vergelijken met een auto waarvan de motor al goed functioneert, maar het stuur en de remmen minder. 'Dat maakt dat tieners voortdurend op zoek zijn naar korte-termijn-beloningen en om die te krijgen zijn ze bereid veel risico's te nemen.'

'De positie in een vriendengroep kan voor een jongere zwaarder wegen dan het feit dat hij een aankoop eigenlijk niet kan betalen.'

Met deze kennis zou je kunnen denken dat jongeren überhaupt niet in staat zijn om na te denken over de toekomstige gevolgen van de keuzes die ze maken, maar dat is een misvatting. Volgens Braams begrijpen jongeren namelijk heel goed wat de risico's zijn van zoiets als gokken of kopen op afbetaling. Alleen: als het erop aankomt, geeft het korte-termijn-plezier simpelweg de doorslag. Als voorbeeld noemt Braams een groot preventieprogramma over alcoholmisbruik van een tijd terug. 'Het idee van dat programma was dat als jongeren eenmaal zouden begrijpen wat de gevaren van alcohol zijn, ze

‘Als het erop aankomt, geeft het **korte termijn plezier** simpelweg de doorslag.’

niet meer overmatig zouden drinken. Het bleek een verkeerde aanname: jongeren konden namelijk heel goed vertellen wat de gevaren van alcohol en ook roken zijn. Maar op het moment dat zij een biertje of sigaret moesten weigeren, dachten ze niet aan toekomstige risico's en kozen ze voor de beloning op korte termijn.' De neuropsycholoog ziet dat ook terug in haar laboratoriumonderzoek. Zo deed ze een experiment waarbij jongeren mochten kiezen tussen een kleine beloning nu, bijvoorbeeld 5 euro, of het dubbele bedrag als ze twee dagen (of langer) wilden wachten. 'Hoe langer je bereid bent te wachten, hoe beter je gedrag kunt remmen en des te minder impulsief je bent', legt Braams uit. 'De slimste optie is natuurlijk om langer te wachten, want dan krijg je meer geld. Maar dat deden de meeste jongeren niet. Zij kozen veel vaker dan andere leeftijdsgroepen voor de beloning op dit moment.'

ouders blijven heel belangrijk

Overigens is lang gedacht dat ouders tijdens de pubertijd steeds minder belangrijk werden en vrienden juist steeds belangrijker. Maar dat idee is achterhaald, benadrukt Braams: ouders blijven gedurende de hele adolescentie heel belangrijk. 'Tijdens de pubertijd krijgen ze wellicht een meer adviserende rol, maar het idee dat je als ouder geen invloed meer hebt op je puberende tiener klopt niet.' Dat zie je ook terug bij onderzoek naar alcoholgebruik en roken, vertelt ze. 'Regels die ouders stellen, hebben wel degelijk invloed op de hoeveelheid alcohol die een puber nuttigt. En als ouders heel streng zijn over roken, is de kans kleiner dat een kind een sigaret zal opsteken.' Ook dit blijkt uit eerder onderzoek. Zo vertelt Braams dat jongeren in een virtuele auto minder risico nemen als hun moeder toekijkt, terwijl het omgekeerde gebeurt met vrienden als toeschouwer. 'Dan zie je een verhoogde activiteit van het beloningsgebied in het brein.' Oftewel: zowel vrienden als ouders hebben invloed op de keuzes die een puber maakt.



‘We weten nu dat het brein nog lang niet is uitontwikkeld als je achttien bent. De vraag is hoe reëel het is om jongeren dan al **financiële verantwoordelijkheid** te geven.’

NIEUWE WETGEVING DOOR INZICHTEN OVER PUBERBREIN
Hoe deze inzichten van invloed kunnen zijn op nieuw preventiebeleid, wil Braams graag verder onderzoeken. Het zou niet de eerste keer zijn dat beleid wordt aangepast op basis van nieuwe kennis over het jongerenbrein. Zo noemt Braams het beleid rondom jeugdrecht en het nieuwe rijbewijs. ‘Eerder was het zo dat als jongeren op hun achttiende hun rijbewijs haalden, ze vrij waren om — binnen de kaders van de wet — te doen wat ze wilden met de auto. Dat beleid is de laatste jaren aangepast: je kan nu met zestien en half jaar al starten met rijlessen en vanaf je zeventiende mag je afrijden, zij het met restricties. Tot je achttiende mag je alleen de weg op met bepaalde personen naast je die vooraf geregistreerd worden, meestal zijn dat de ouders. Dat leidt ertoe dat de achttienjarigen die al eerder afreden zo’n 25 procent minder kans hebben om betrokken te raken bij een ongeluk.’ Volgens Braams komt dat mede omdat jongeren veel beter kunnen oefenen met veilig rijden, ook omdat ze dat eerste rijjaar niet met vrienden rondreden. ‘Met vrienden in de auto hebben jongeren namelijk twee tot drie keer zo veel kans op ongelukken.’ Hetzelfde geldt voor het beleid rondom jeugdrecht, vertelt ze. ‘Tegenwoordig wordt er bij delicten van jongeren tussen de zestien en drieëntwintig jaar onder meer gekeken of iemand toch nog onder het jeugdrecht bestraft kan worden, ook al is iemand de achttien gepasseerd. Zo wordt er gekeken of iemand bijvoorbeeld beïnvloed is door zijn sociale context: heeft hij die tas geroofd omdat vrienden het zeiden of was er een andere reden?’

We weten nu dus dat het brein nog lang niet is uitontwikkeld als je achttien bent. Toch krijg je op die leeftijd al wel veel financiële verantwoordelijkheden, inclusief financiële onafhankelijkheid. De vraag is hoe reëel het is dat we verwachten dat een jongvolwassene daarmee om kan gaan. ‘Er gebeurt niet ineens iets magisch in het brein op het moment dat iemand achttien wordt’, beaamt Braams. ‘Dus als je beseft dat een puberbrein nog niet is uitontwikkeld, dat jongeren impulsief kunnen zijn, meer risico’s nemen en hun sociale context zwaarder laten meewegen dan de toekomst, dan ben ik niet verbaasd dat een grote groep jongeren financiële keuzes maakt die op de langere termijn niet goed uitpakken. Aan de andere kant: er is ook een grote groep bij wie het wél goed gaat, dus we moeten tegelijk zorgen dat nieuw beleid hen niet benadeelt.’

‘Je kan makkelijk
beweren dat geld
er niet toe doet,
als je het gewoon
hebt.’

Filosoof Karim Benammar
over de complexiteit van
de ‘schuldenindustrie’





Karim Benammar is filosoof en doet onderzoek naar geld en waarde. Hij signaleert een complex samenspel aan mechanismen dat schuilgaat achter dat wat wel de ‘**schuldenindustrie**’ is gaan heten. Een gesprek over de Nederlandse manier van denken over schulden.

Wie geld genoeg heeft, kan zich nooit helemaal verplaatsen in iemand die schulden heeft. Benammar erkent eerlijk dat hij zichzelf daarvan vroeger niet bewust was. Zijn ouders vonden geld niet belangrijk. ‘Dat was eigenlijk een arrogante houding, want je kan makkelijk beweren dat geld er niet toe doet als het er, zoals bij ons, gewoon was’, zegt de filosoof. ‘Maar net als de meeste mensen heb ik de waarden van mijn ouders overgenomen, en dat geldt ook voor hun houding ten opzichte van geld. Omdat ouders zo bepalend zijn voor je manier van denken, belanden kinderen van ouders met schulden daarom vaak zelf ook in de schulden. Ze hebben zelden geleerd om verantwoord met geld om te gaan, en dat werkt in hun nadeel. Je komt nu eenmaal moeilijk los van het narratief van je ouders, dat geldt voor vrijwel ieder mens. Zowel voor rijken als armen.’

MOREEL SCHULDIG

Niet alleen de houding ten aanzien van geld neem je over van je ouders, als kind erf je letterlijk hun financiële problemen. Want Nederlanders nemen hun schulden niet mee in het graf. Zodra je als kind de erfenis van een ouder aanvaardt, aanvaard je daarmee ook eventuele schulden en die moet jij afbetalen. In het buitenland is dat lang niet altijd het geval. Dat een schuld niet eindigt bij het overlijden van de schuldenaar, wijdt Benammar aan onze diepgewortelde calvinistische inborst waardoor een financiële schuld wordt gezien als moreel falen. ‘Het is zeer veelzeggend dat het Nederlands, net als het Duits, maar één woord kent voor het woord schuld. In het Engelse taalgebruik hebben ze ‘debt’ en ‘guilt’, waarmee ze een onderscheid maken tussen een financiële schuld en moreel schuldig zijn. Die vallen in Nederland dus samen.’

→ De invloed van de thuisomgeving op de financiële ontwikkeling van jongeren is ontzettend bepalend. Daarbij blijkt uit onderzoek dat jongeren die onvoldoende tot slecht op de hoogte zijn van de financiële ins en outs, vaker in een sociaal-economische achterstandssituatie verkeren. Ook praat deze groep minder vaak met hun ouders over geldzaken. Bron: Investeren in de toekomst. De financiële geletterdheid van vijftienjarigen. PISA-onderzoek 2015 - CITO

‘Het concurreren met luxemerken en ‘bling’ is een spel dat wordt gespeeld om elkaar af te troeven.’

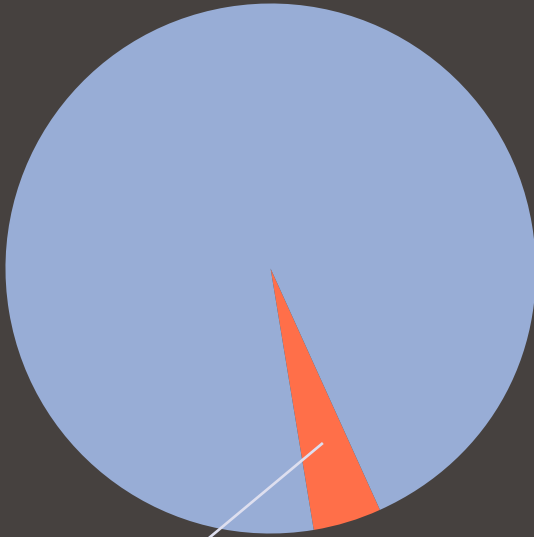
Gevolg van de Nederlandse manier van denken over financiële schulden, is dat je boete moet doen totdat de laatste cent van je schuld is afbetaald. ‘Er is hier nooit vergeving, verjaring of kwijtschelding van schulden, anders dan in katholieke landen waar ze de biecht kennen en je makkelijker met een schone lei kan beginnen.’

En de geldeiser gaat altijd vrijuit, want die zit niet fout, zegt Benammar. ‘Ga maar na, waarom is de deurwaarder in Nederland zo’n onaantastbaar figuur? Omdat iedereen vindt dat hij het volste recht heeft om jouw schuld te incasseren. Eigen schuld dikke bult, had je maar geen geld moeten lenen.’ Een nietsontziende deurwaarder is een literair hoofdpersonage in de beroemde roman Karakter van Bordewijk uit 1938. ‘Dat geeft zijn maatschappelijke status aan’, zegt Benammar. ‘De deurwaarder is een notabele, een man die je niet tegenspreekt. Mensen houden het liever voor zich als ze schulden hebben. Ze schamen zich, ook ten opzichte van de schulddinner.’

SLAGVELD

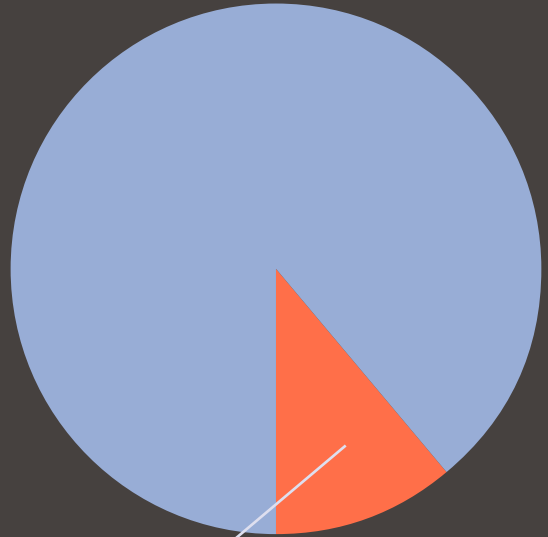
Een financiële schuld is in Nederland dus ook een morele last waaronder jongeren aan de start van hun volwassen leven zwaar gebukt kunnen gaan. Hoe is het mogelijk dat een op de vijf jongeren desondanks in de financiële problemen belandt? Is bij hen de spaarzame calvinistische inborst verdwenen? Benammar denkt inderdaad dat de huidige generatie jongeren minder binding heeft met het calvinisme. Maar daarnaast signaleert hij een complex samenspel aan mechanismen dat ertoe leidt dat hedendaagse achttienplussers makkelijk in de financiële problemen raken. Ten eerste zegt Benammar dat dit ligt aan de opkomst van de consumptiemaatschappij. Mensen wedijveren met economische middelen, in plaats van met wapens zoals vroeger het geval was. ‘We leven in een bijzonder vreedzame tijd van de geschiedenis’, verduidelijkt hij. ‘De afgelopen zeventig jaar hebben we geen oorlog gevoerd.’

Aanraking met schuldeisers



4%

van de volwassenen (18-75 jaar) ontvangt regelmatig brieven van een incassobureau of deurwaarder.



11%

van de jongeren (18-26 jaar) blijkt regelmatig brieven te ontvangen van een incassobureau of deurwaarder.

→ Financiële problemen 2018 – Nibud. Gebleken uit een analyse, uitgevoerd door het Nibud in opdracht van Diversion.



Tegelijkertijd is onze welvaart enorm gestegen. Deze beide factoren hebben ertoe geleid dat de competitie op het slagveld is vervangen door de concurrentie met consumptiegoederen.’ In het Nederland van nu wordt de energie gekanaliseerd van groepen jongeren die zich verenigen in zoiets als een overeenkomstige kledingsmaak, zegt Benammar. Tegelijkertijd willen individuen zich ook onderscheiden. ‘Het concurreren met luxemerken en ‘bling’ is een spel dat wordt gespeeld om elkaar af te troeven, en waarbij jongeren zichzelf ook proberen neer te zetten als persoonlijkheid. Veel aankopen zijn symbolisch geworden, je hebt de spullen niet echt nodig, behalve bij het vormgeven van je identiteit. Demonstratieve consumptie, zoals dat heet.’

MET VLOGS VEEL GELD VERDIENEN

Jongeren zelf zijn zich er volgens Benammar niet echt van bewust dat ze zo sterk wedijveren met ‘bling’. Ze zijn opgegroeid in de consumptiemaatschappij en weten niet beter of geld spenderen is de norm. Op Instagram en YouTube laten social influencers onbeschaamd hun weelde zien. En dat

terwijl nog maar veertig jaar geleden rijkdom op tv voor het eerst werd verheerlijkt in de Amerikaanse tv-series Dallas en Dynasty, die ook hier razend populair waren. Dat was in zekere zin revolutionair, want de calvinistische Nederlanders hadden altijd een ambivalente houding ten opzichte van rijkdom. Overvloed ging samen met een sterk gevoel van onbehagen bij het opzichtig tonen van welvaart. Ten onrechte scheppen de meeste sociale media het beeld dat geld gelukkig maakt, want volgens Benammar hebben rijke mensen bijna precies dezelfde problemen als armen. ‘Tachtig tot negentig procent van de problemen is niet aan geld gerelateerd’, zegt hij. En hij noemt het ook problematisch dat YouTubers de indruk wekken dat je niet hard hoeft te werken om veel geld te verdienen. ‘Het lastige is dat de relatie tussen inzet en inkomen er soms ook echt niet meer is’, zegt Benammar. ‘Je kunt een paar vlogs maken, of een webcam boven je computer hangen en met een potje gamen heel veel geld verdienen.’

‘Ik ben ook voor het sneller kwijtschelden van boetes en schulden.’

LUCRATIEVE SCHULDENBUSINESS

In een tijd waarin jongeren concurreren met consumptiegoederen, hierin opgejaagd door sociale media, hoeft het niet te verbazen dat commerciële partijen inspelen op de toenemende consumptiedrang. Benammar vindt het niet gek dat adverteerders het koopgedrag van jongeren proberen te beïnvloeden. ‘Het hele idee achter reclame is dat je mensen dingen laat kopen die ze niet echt nodig hebben. Dat weet iedereen.’ Waar hij wel grote bezwaren tegen heeft, is dat er op grote schaal geld beschikbaar wordt gesteld aan jongeren om op krediet te kopen. ‘Er is een klimaat geschapen waarin het normaal is om op afbetaling dingen aan te schaffen, met een creditcard of een betalingsregeling. Het is bekend dat het meeste te verdienen valt aan mensen met het minste geld, waaronder jongeren. Boetes en incassokosten zijn zeer lucratief: ze kunnen oplopen tot vijf à tien keer de waarde van de oorspronkelijke schuld. Maar als je nog jong bent, zie je dat risico van de opstapelende boetes niet.’

In dat wat de ‘schuldenindustrie’ is gaan heten, verhandelen banken en incassobedrijven schulden die ze steeds ophogen met extra ‘kosten’ zodat de schuldenaren de torenhoge bedragen nooit meer kunnen afbetalen. Creditcard- en postorderbedrijven doen volop mee, maar Benammar wijst ook expliciet naar de overheid. ‘Met de invoering van het studieleenstelsel zendt de staat de boodschap uit dat grote schulden aangaan op achttienjarige leeftijd oké is.’ De overheid doet als grote schuldeiser ook gewoon mee met het steeds verder beboeten van openstaande schulden en het in gang zetten van incassotrajecten. ‘Jonge mensen kunnen minder goed risico’s inschatten, omdat ze in het moment leven en niet nadenken over de lange termijn. Maar de overheid rekent ze er voluit op af.’

‘Boetes en incassokosten zijn zeer **lucratief.**’

MEDEVERANTWOORDELIJKE SCHULDEISER

Benammar stelt vast dat we in een paradoxale cultuur leven waarin we aan de ene kant jonge mensen bewust schulden laten aangaan, maar aan de andere kant financiële schulden als moreel falen zien. Hij pleit daarom voor een radicale omslag in het denken over schulden, door onder andere te breken met de calvinistische mentaliteit. Zo is hij er groot voorstander van om schuldeisers medeverantwoordelijk te maken voor schulden. ‘We vinden het normaal dat we boetes en incassokosten betalen en dat schulden allemaal terugbetaald worden. Maar als een instelling geld uitleent dan neemt het een risico; waarom vraagt het anders een hoge rente? De overheid zou zich ervan bewust moeten worden dat wij alle schuld bij de schuldenaar leggen en niet bij de schuldeiser. Ik vind dat de overheid moet zeggen: ‘Geacht bedrijf, als jij zo nodig geld of dure producten wil verstrekken aan kwetsbare jongeren, dan kan je incalculeren dat je het bedrag misschien niet helemaal terugkrijgt. Ik ben ook voor het sneller kwijtschelden van boetes en schulden als iemand in een uitzichtloze schuldensituatie zit, wat op zichzelf al heel erg zwaar is. Schulden en boetedoening zouden nooit eindelijk moeten zijn.’

‘Het zou **verboden** kunnen worden om aan kwetsbare jongeren geld uit te lenen.’

HET GEVAAR VAN LENEN

De staat kan de schuldenindustrie verder aan banden leggen door het doorverkopen van schulden eenvoudigweg te verbieden. Als grote schuldeiser moet de overheid ook kritisch kijken naar de eigen rol. En zich de vraag stellen of het normaal is om een wereld te scheppen waarin jongeren zich diep in de schulden moeten steken. De overheid heeft niet zo veel aandacht voor jongeren met schulden, terwijl ze in Benammars ogen net zo veel aandacht en hulp verdienen als verslaafden aan alcohol en drugs. ‘De staat was decennialang medeplichtig aan een klimaat waarin sigaretten roken normaal was. Maar de koers is omgegaan, er zijn overal rookverboden ingesteld en de prijs van sigaretten is omhooggegaan. Ook alcohol wordt niet meer verkocht aan minderjarigen. Waarom zou je jongeren in onze consumptiemaatschappij ook niet in bescherming nemen tegen het makkelijk afsluiten van kredieten? Dat is net zo verslavend als nicotine en drank. En misschien nog wel gevaarlijker omdat jongeren de gevaren van geld lenen niet kunnen inschatten.’

Uit preventief oogpunt zou het goed zijn om de markt meer te reguleren. ‘Het is inmiddels al verplicht om de prijs van een mobiele telefoon expliciet in het abonnementscontract te vermelden en niet meer ‘gratis’ aan te bieden’, zegt Benammar. ‘Dat is een eerste stap. Kredietaanbieders zouden sterker aan banden kunnen worden gelegd. Het zou ze verboden kunnen worden om aan kwetsbare jongeren geld te lenen of met hen afbetalingsregelingen te sluiten.’

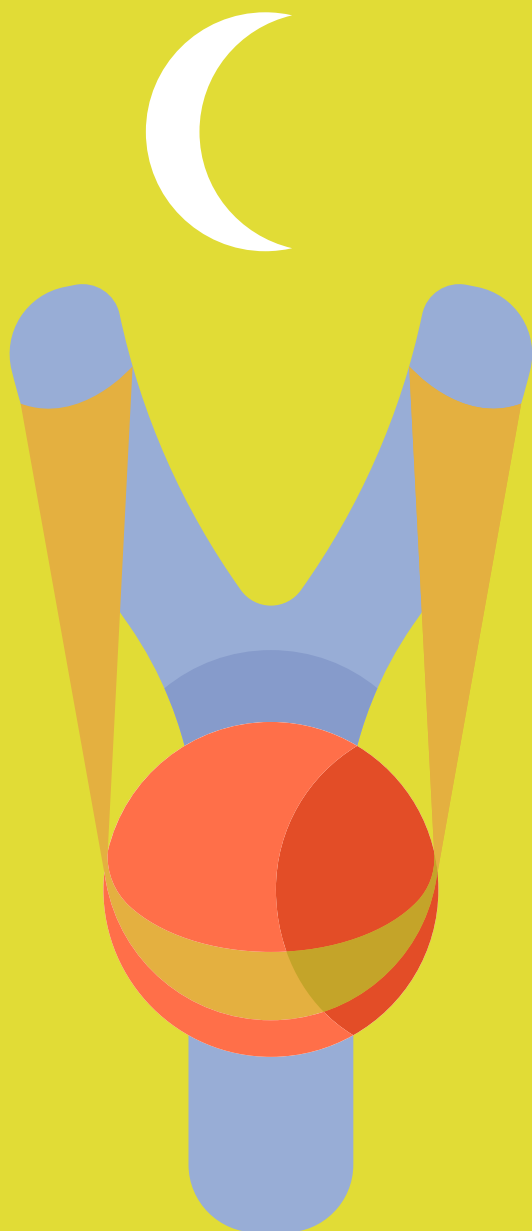
‘Als je wil voorkomen dat kinderen het narratief van hun ouders gaan naleven en ook in handen vallen van de geldindustrie, moeten jongeren zich bewust worden van de gevaren die kleven aan geld lenen’, aldus Benammar. ‘En dat gaat niet vanzelf. Maar als jongeren weten dat er een spelletje met ze wordt gespeeld om ze afhankelijk te maken van leningen, dan zijn ze wellicht een minder makkelijke prooi.’

6 gouden regels van Diversión

-
- p. 116 Regel 1 – Grote ambities hebben.
 - p. 126 Regel 2 – Kritisch op je eigen aanpak.
 - p. 140 Regel 3 – Onder alle omstandigheden waarde toevoegen.
 - p. 146 Regel 4 – Verschillende werkelijkheden samenbrengen.
 - p. 152 Regel 5 – Je doelgroep als coproductent.
 - p. 160 Regel 6 – Toon maatschappelijk leiderschap.

Durven pionieren, met een kritische blik en ondernemende houding. Zo werken we binnen Diversion aan concrete oplossingen voor complexe maatschappelijke vraagstukken. In dit hoofdstuk dagen wij beleidsmakers uit om iets van onze werkwijze toe te passen in hun werk ten aanzien van schuldenpreventie onder jongeren.

Regel 1:



Grote ambities hebben

Diversification streeft naar maximale maatschappelijke impact. We stellen graag moeilijk te verwezenlijken doelen. Die inspireren ons en helpen ons om los te komen van bestaande denkkaders. We mikken op de maan. Juist als het gaat om preventie geloven wij in grote ambities. Als we nu eens voor elkaar krijgen dat elke jongere die achttien wordt de benodigde kennis en het benodigde inzicht heeft in zijn financiële gedrag? De schade die we dan voorkomen is gigantisch. Voor jongeren die door schulden gegijzeld worden, die continu geldstress ervaren en niet door kunnen met hun leven. Voor ouders die door het effect van financiële stress geen goede financiële opvoeding en weerbaarheid kunnen meegeven. Voor de samenleving als geheel en voor de gemeenten die jaarlijks ruim tweehonderd miljoen kwijt zijn aan de schuldhelpverlening. De winst die is te behalen is zo groot. Waarom zou je terughoudend zijn met ambities op preventie?

Directe haalbaarheid versus grote ambities

DIRECTE HAALBAARHEID

We nemen gemeente X. Bij deze gemeente zijn er goede intenties om meer te doen aan preventie van schulden onder jongeren. Maar terwijl het curatieve gedeelte staat als een huis, met een plek waar verschillende lokale partijen goed samenwerken aan verschillende heldere taken, lijken de acties op het gebied van vroege preventie los zand. Preventie staat bij niemand in deze gemeente bovenaan de lijst: jongeren met schulden, die nu hulp nodig hebben, daar ligt de prioriteit. Preventie is daarbij ondergeschikt aan hulpverlening, en bestaat uit losse projecten die vaak niet voortbouwen op een langetermijnvisie. En als de druk oploopt, raken deze projecten snel op de achtergrond en verdwijnt de verbinding tussen de losse acties. Dit gebeurt vaak. Herkenbaar?

GROTE AMBITIES

Laten we nu kijken bij gemeente Y. De gemeente Y heeft de ambitie om het percentage jongeren met problematische schulden terug te brengen naar onder de 2 procent. Jongeren, zo vindt deze gemeente, zouden gezien hun leeftijd bij uitstek géén verhoogd risico op armoede en schulden moeten hebben, maar eerder een verlaagd risico. De gemeente Y heeft zichzelf als doel gesteld de eerste gemeente in Nederland te worden waar deze omslag plaatsvindt. En dat vóór 2025.

CONCLUSIE

De ambitie van gemeente X is een keuze voor concrete acties, waarbij directe haalbaarheid zwaar weegt. Dit betekent dat concrete acties afgevoerd worden bij afronding. Maar: grootse veranderingen zijn niet zomaar af te vinken. Om gemeentelijke voorzieningen ter preventie bij een jonge doelgroep op grote schaal bekend te krijgen, ben je wel even bezig. Dat vergt een andere mindset. Die mindset heeft gemeente Y. Gemeente Y staat symbool voor grote ambitie.

Overweldigend? Nogal. Dit soort grootse ambities zijn misschien mooi, maar hoe maak je zo iets concreet?

Met de inspiratie en de test nodigen we je uit om vele malen verder te kijken dan directe haalbaarheid van beleid.

Onze inspiratie

Living Wage Foundation

De **Living Wage Foundation** gelooft dat alle werknemers in het Verenigd Koninkrijk een eerlijk en redelijk loon moeten krijgen. Daarom zet zij werkgevers aan om niet alleen het minimumloon uit te betalen aan werknemers, maar om te kiezen voor een living wage waarmee werknemers hun familie kunnen onderhouden en in hun levensbehoeften kunnen voorzien. Dit heeft ervoor gezorgd dat 4700 werkgevers een living wage aan meer dan 180.000 werknemers betalen.

The Ocean Cleanup

The Ocean Cleanup heeft de ambitie om de eerste methode ter wereld te ontwikkelen om alle oceanen plasticvrij te maken. Binnen 100 dagen haalde de oprichter meer dan 2 miljoen dollar op van 38.000 investeerders. Hij wist vele relevante stakeholders, zoals wetenschappers, aan zich te binden. En hij creëerde een enorm bewustzijn rondom de vervuiling van oceanen.

She Decides

Toen President Trump de financiering beëindigde van organisaties die zwangere vrouwen in het buitenland helpen bij abortus, besloot onze eigen Lilianne Ploumen om geld in te zamelen voor seksuele voorlichting en veilige abortus in ontwikkelingslanden. Binnen no-time haalde zij met **She Decides** vanuit 183 landen geld op en werden honderdduizenden vrouwen geholpen.

Instructies Theory of Change

Hoe bereik je die stip op de horizon? Niet in één grote sprong, dat is duidelijk. Om zo'n route stap voor stap uit te stippelen gebruiken wij graag de **Theory of Change**, waarin het uitgangspunt het einddoel is. Vanuit je start- en eindpunt bepaal je wat er nodig is om deze verandering te

bewerkstelligen. Het is een simpele maar effectieve manier om heldere stappen vorm te geven en tot meetbare resultaten te komen. Zo wordt het behapbaar op de maan te mikken, en je ambitie buiten bestaande kaders van veronderstelde haalbaarheid te plaatsen.

STAPPEN

1. Je begint met het invullen van de **Theory of Change** door tegelijkertijd de beginstap - wat is het probleem dat je wilt oplossen? - en de laatste stap - wat is de langetermijnverandering die je wilt zien? - in te vullen. Maak het zo concreet mogelijk.
2. Vul vervolgens van links naar rechts alle stappen in.
3. Elke stap is gebaseerd op een aantal aannames die je hebt. **Bijvoorbeeld:** jongeren zijn moeilijk te bereiken. Schrijf al je aannames op. Bedenk daarbij ook wie de stakeholders zijn die je wellicht nodig hebt om het einddoel te bereiken.

TIPS

- Doe de test niet alleen, maar samen met je collega's. Juist de verschillende inzichten maken dit een leuke én waardevolle oefening.
- Ingevuld en klaar? Nee, de uitgewerkte Theory of Change blijft relevant. Gebruik het als een referentie in het proces, om na verloop van tijd te kunnen zien en bespreken of aan alle veronderstellingen of randvoorwaarden is voldaan. Of dat deze aangescherpt moeten worden.

Voorbeeld Theory of Change

Wat is het probleem dat ik wil oplossen?

Het taboe op schulden onder jongeren in mijn gemeente.

Wie is de doelgroep en hoe bereik ik hen?

Jongeren van 16 t/m 26 jaar die we bereiken via identificeerbare rolmodellen.

Wat zijn de stappen die ik neem om verandering teweeg te brengen?

Trainen van de identificeerbare rolmodellen zodat ze als peer educators fysiek en online met jongeren in gesprek gaan over schulden. Doordat peer educators de confrontatie niet uit de weg gaan, veranderen ze het wereldbeeld van opgroeiende jongeren bij wie dit eerder rotsvast leek. Zo wordt bottom-up verandering teweeggebracht.

Aannames

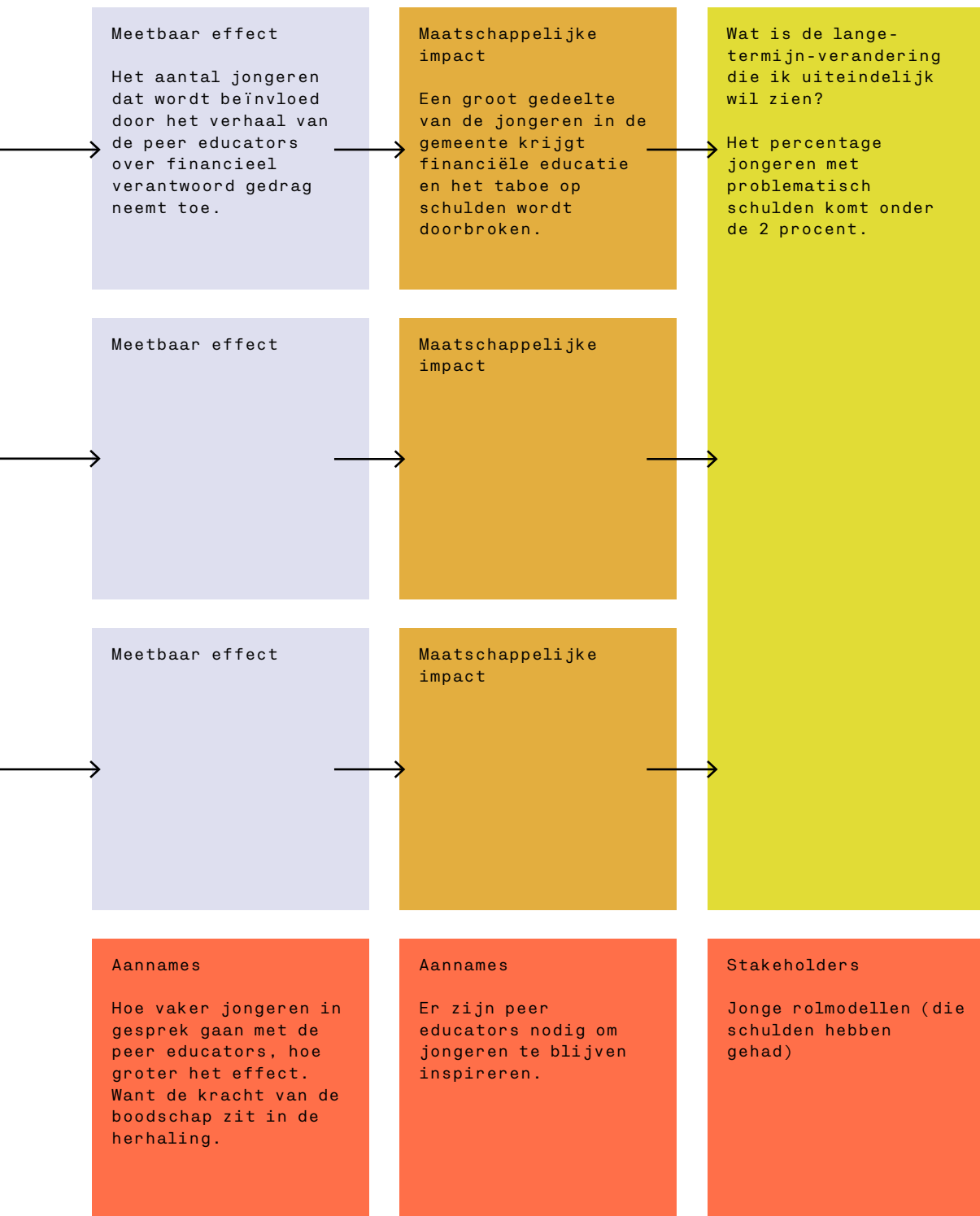
Dit is relevant zolang het aantal jongeren dat in de financiële problemen komt niet afneemt.

Aannames

Je bereikt jongeren alleen als ze écht worden aangesproken. Dit kan door identificeerbare rolmodellen in te zetten die de doelgroep belichamen.

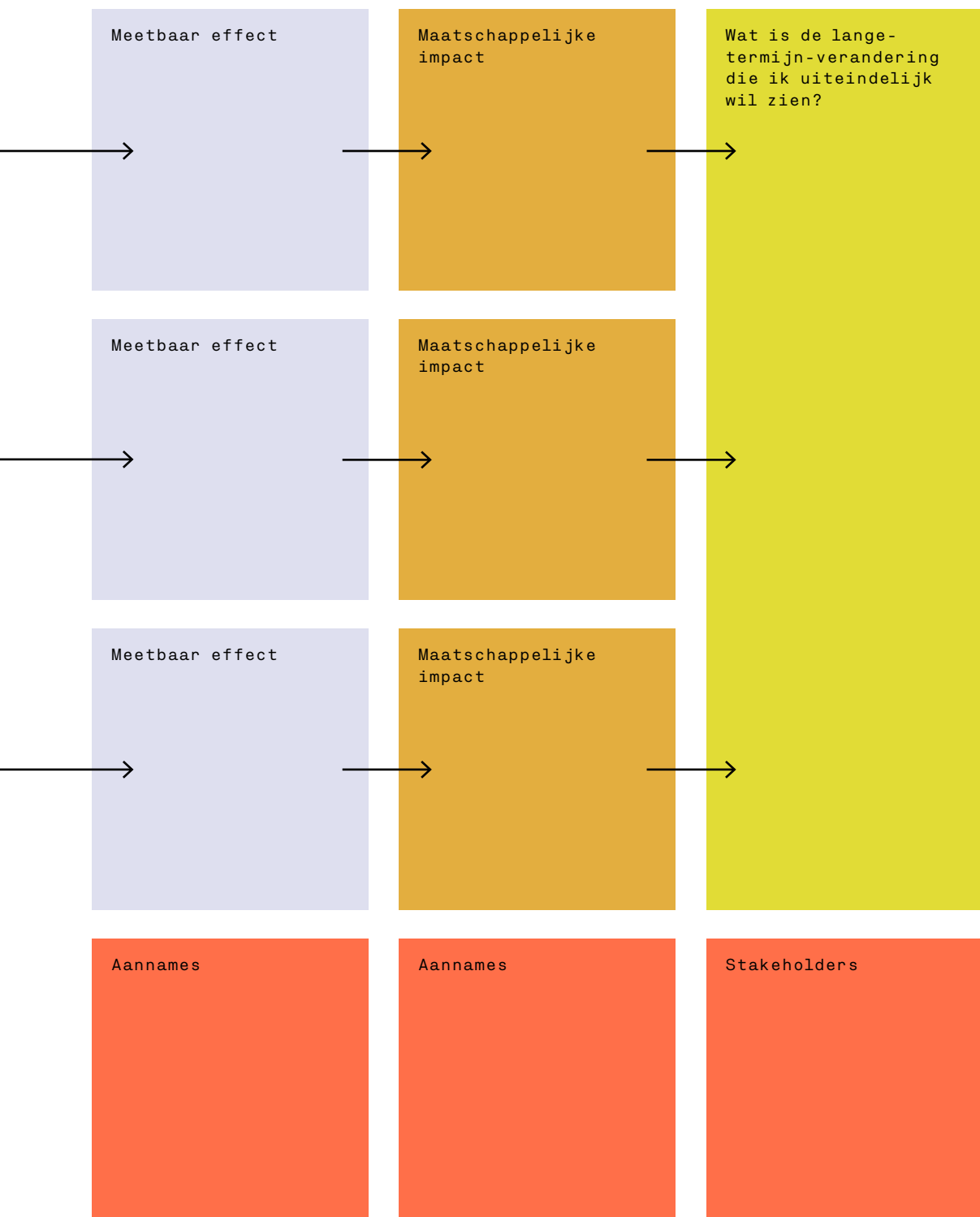
Aannames

Als jongeren in hun dagelijks leven in contact komen met peer educators, wordt het taboe op schulden minder. Er is budget nodig om peer educators te trainen.



Werkblad Theory of Change

<p>Wat is het probleem dat ik wil oplossen?</p>	<p>Wie is de doelgroep en hoe bereik ik hen?</p>	<p>Wat zijn de stappen die ik neem om verandering teweeg te brengen?</p>
<p>Aannames</p>	<p>Aannames</p>	<p>Aannames</p>



Regel 2:



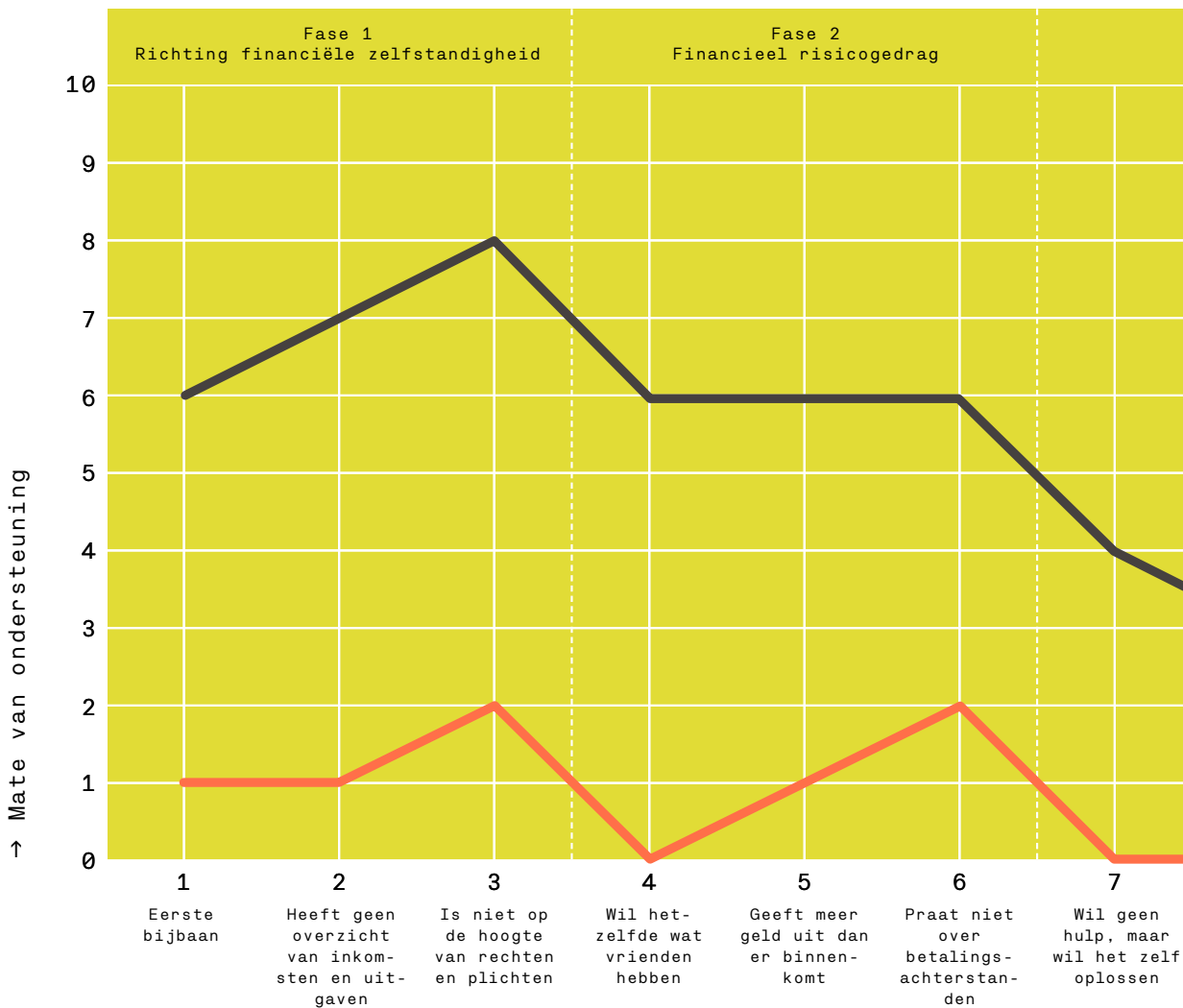
Kritisch op je eigen aanpak

Kritisch naar onze eigen aanpak kijken is een van Diversions normen. Creëren we maximale impact? Zijn we nog actueel en relevant? Houden we rekening met veranderingen in de samenleving en binnen de doelgroep? Wat leren we van de feedback van betrokkenen? Welke consequenties hebben de nieuwste wetenschappelijke inzichten? Enzovoort. Wij doen dit omdat we geloven dat ons best doen niet genoeg is. En dat de lat altijd nog wat hoger kan. Dit geldt ook bij de preventie van schulden. Elke gemeente vindt de preventie van schulden onder jongeren belangrijk. Gek genoeg, zien we dat dit belang bij veel gemeenten in de praktijk niet vertaald wordt naar een concrete en werkende aanpak. Plannen voor preventie schieten tekort, zeker als je het vergelijkt met de aandacht en budgetten die worden gestoken in het begeleiden van mensen die al in de schulden zitten. Zijn we aan het dweilen met de kraan open?

Voorbeeld Gap-analyse

Soms moet je jezelf met de neus op de feiten (laten) drukken. Daarom daagden wij een aantal gemeenten uit om een gap-analyse te maken, samen met hun samenwerkingspartners en jongeren. We vroegen ze om aan te geven welke mate van ondersteuning zij bieden op verschillende momenten

in de financiële ontwikkeling van jongeren. Daarna vroegen we ze aan te geven welke mate van ondersteuning zij op deze momenten gewenst vinden. Door deze twee te vergelijken, openbaart zich de mogelijkheid tot een gap-analyse.



→ Veelvoorkomende stappen in de financiële ontwikkeling van een jongere

Opvallende uitkomsten

1. De preventie van schulden staat bij veel gemeenten in de kinderschoenen. Ze vinden het belangrijk, maar er ontbreekt een concrete aanpak om jongeren voor hun achttiende te leren omgaan met geld.
2. Vroege preventie wordt belangrijk gevonden. Juist deze vorm van preventie kan ervoor zorgen dat jongeren in latere fasen veel minder ondersteuning nodig hebben. Het vormgeven van vroege preventie vinden veel gemeenten lastig. De focus verschuift al snel weer naar vroegsignalering. Reageren is makkelijker dan anticiperen.
3. Jongeren zijn een lastige doelgroep voor gemeenten. Er heersen veel vragen over hoe aan te sluiten bij hun leefwereld en hoe hen te bereiken.



→ De rode lijn laat zien wat de huidige situatie is binnen deze gemeente: er is weinig ondersteuning voor jongeren, in welke vorm dan ook. Dat geldt in de jaren dat zij richting financiële zelfstandigheid gaan en op het moment dat ze het worden. Pas als het misgaat en de jongere zelf aan de bel trekt, is er ondersteuning.

→ De zwarte lijn laat de gewenste situatie zien: door in te zetten op preventie, verwachten deelnemers dat er minder ondersteuning nodig is in de laatste fase, omdat het minder vaak misgaat.

gere met risico op schulden

Instructies Gap-analyse

Op pagina 132 kun je zelf een gap-analyse maken om erachter te komen hoe de huidige inzet op preventie zich verhoudt tot de gewenste inzet. Wat wordt er binnen jouw gemeente

concreet gedaan om jongeren in hun financiële ontwikkeling te ondersteunen, om zo schulden te voorkomen? Je gap-analyse laat zien waar de grootste winst is te behalen.

STAP 1

- Op de horizontale as zie je veelvoorkomende stappen in de financiële ontwikkeling van jongeren. In dit geval van jongeren die in de financiële problemen raken. Bepaal voor elk van deze stappen in welke mate jullie als gemeente ondersteuning bieden. Ondersteuning gaat over concreet aanbod voor jongeren. Denk dan bijvoorbeeld aan: voorlichtingslessen op scholen, een financieel spreekuur voor jongeren en een schuldhulpmaatje voor jongeren.
- Zet per stap een stip op de verticale assen. 0= geen ondersteuning en 10= zeer zorgvuldige ondersteuning. Verbind de stippen met elkaar door met een stift een lijn te trekken van stip naar stip.

STAP 2

- Keer terug naar het werkblad. Stel jezelf de vraag: welke mate van ondersteuning moet er komen voor jongeren om hen in hun financiële ontwikkeling te ondersteunen, om zo schulden te voorkomen?
- Bepaal voor elke stap welke mate van ondersteuning gewenst is. Het gaat hierbij dus nog niet om de vorm, maar puur over de mate van ondersteuning.
- Zet per stap een stip op de verticale assen. 0= geen ondersteuning en 10= zeer zorgvuldige ondersteuning. Gebruik hiervoor een andere kleur stift. Verbind de stippen aan elkaar door een lijn te trekken van stip naar stip.

Conclusie Gap-analyse

Wat zeggen de verschillen tussen de huidige en gewenste getekende lijn over jullie beleid en toekomstige inzet op preventie? Waar zitten de grootste

verschillen tussen de huidige en gewenste ondersteuning? Wat betekent dit voor de gewenste ondersteuning bij schulden onder jongeren?

CONCLUSIES

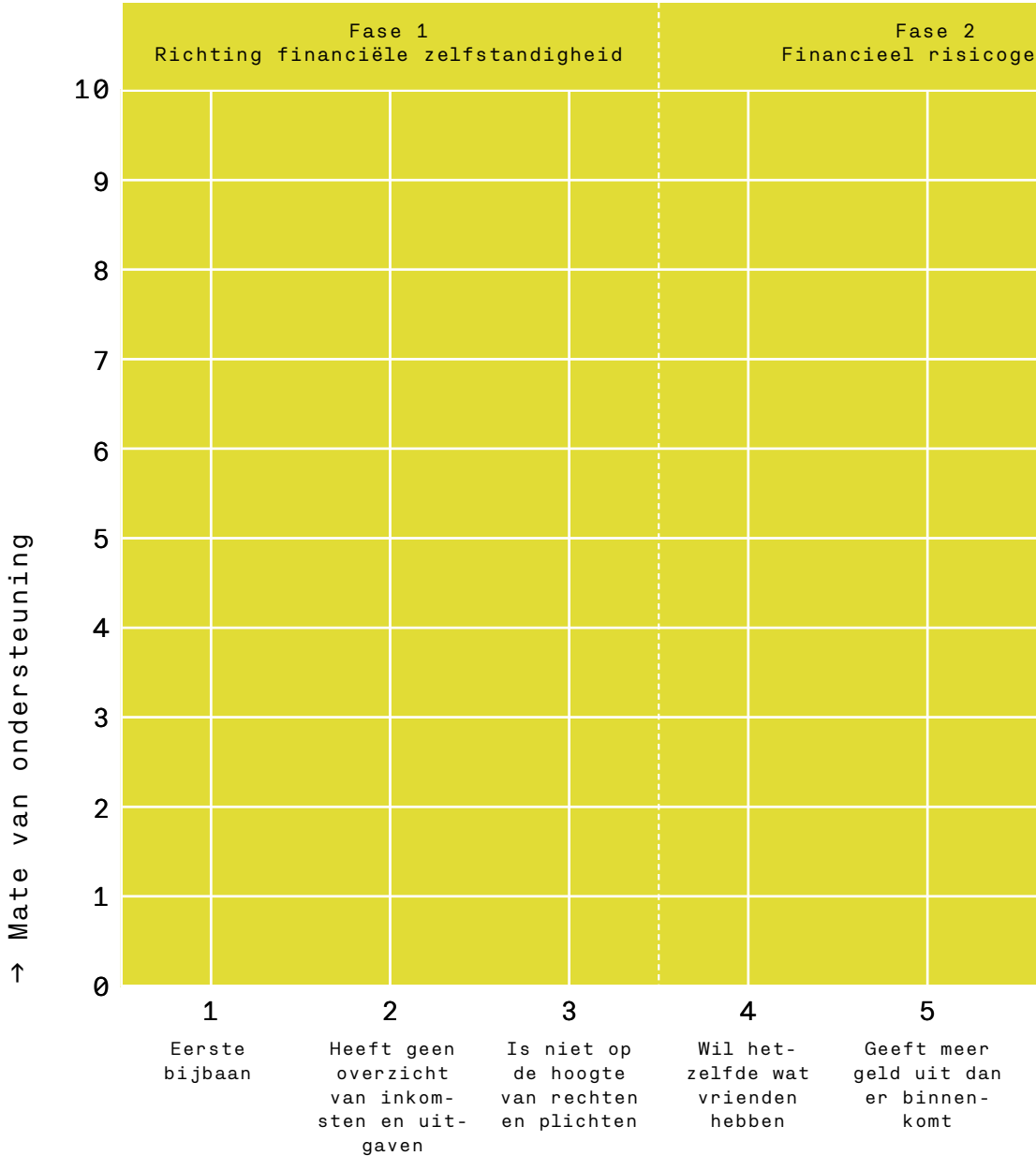
Mogelijke conclusies die je kan hangen aan de verschillende vormen van de lijnen:

1. Zit je in het begin heel laag en aan het einde erg hoog, dan betekent dit dat de focus vooral op het curatieve ligt en minder op het preventieve.
2. Zit je in het midden hoog maar in het begin en einde lager, dan ligt de focus vooral op vroegsignalering van problemen.
3. Zit je in het begin hoog en loopt de lijn af, dan ligt de focus vooral op het voorkomen van schulden.

Op basis van de bovenstaande conclusies kom je erachter waar je prioriteiten liggen als het gaat om de aanpak van schulden bij jongeren.

Doe de test

Gap-analyse van je beleid



→ Veelvoorkomende stappen in de financiële ontwikkeling

drag	Fase 3 Financiële problemen				
6	7	8	9	10	
Praat niet over betalingsachterstanden	Wil geen hulp, maar wil het zelf oplossen	De schulden lopen steeds verder op	Op zoek naar hulp	Zit in een hulpverleningstraject	

→ SPELREGELS

1. Je kunt niet bij elke stap maximale ondersteuning bieden. Daarvoor is geen budget, tijd, etc. Maak daarom duidelijke keuzes. Wat zijn de belangrijkste momenten waarop jongeren ondersteund moeten worden, volgens jou?
2. Denk ook na over de resultaten van deze ondersteuning. Als de ondersteuning die geboden wordt effectief is, wat is er dan daarna nog nodig?

deling van een jongere met risico op schulden

De weg naar verbetering

Wij dagen je uit om daadwerkelijk de proef op de som te nemen. Omdat het lastig is om zelf in te schatten welk beroep je op jongeren doet, of hoe zij de inzet van de gemeente ervaren, kan je dit niet zonder jongeren zelf doen. Een veelgebruikte methode, met name in de marketing, voor het verbeteren van de klantervaring is de **methode van de customer journey**. Volgens ons zijn de principes van deze methodiek ook uitermate geschikt om toe te passen op sociaal-maatschappelijke kwesties.

Neem een jongere met schulden die uiteindelijk in zijn hulptraject in contact is gekomen met de gemeente. Nodig deze jongere uit om zijn verhaal te doen. Luister aandachtig en let op bepalende gebeurtenissen, de stappen die hij heeft doorlopen en welke emoties hij daarbij ervoer. Als je deze stappen en emoties optekent heb je de 'klantreis' van deze jongere. Door deze journey leer je over de kwaliteit van jouw dienstverlening, welk gevoel je bij jongeren achterlaat en welke drempels zij ervaren. Het geeft je ook inzicht in de mogelijke beïnvloedingsmomenten die je hebt gemist voordat deze jongere bij de gemeente uitkwam. De grootste verschillen tussen de ervaren en gewenste klantreis, geven je een heldere opdracht.

HET EERSTE MOMENT

De eerste stap in de journey van een jongere is het belangrijkste, maar is ook meteen het moeilijkst om te bepalen. Dit is namelijk het moment voordat je als gemeente in contact kwam met deze jongere: het proces dat leidde tot de financiële problemen. In het kader van preventie zit hier de meeste meerwaarde: wat had er anders kunnen gaan? Waar hadden jij als gemeente of andere partijen invloed op kunnen hebben? Zodat de rest van de reis anders was verlopen?

DE OVERHEID ALS MEDE-OORZAAK VAN PROBLEMATISCHE SCHULDEN

De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2017) geeft in een uitspraak aan dat een van de oorzaken van het ontstaan van problematische schulden een te optimistische blik van de overheid op de financiële kennis en vaardigheden van mensen is. Een uitspraak om te laten bezinken. In hoeverre probeer je schulden te voorkomen, maar draag je onbedoeld ook bij aan het ontstaan of verergeren van deze schulden? En als dat zo is, hoe kun je beleid dusdanig aanscherpen, wijzigen of uitbreiden, dat deze ongewenste neveneffecten wegvallen?

Instructies Customer journey

STAPPEN

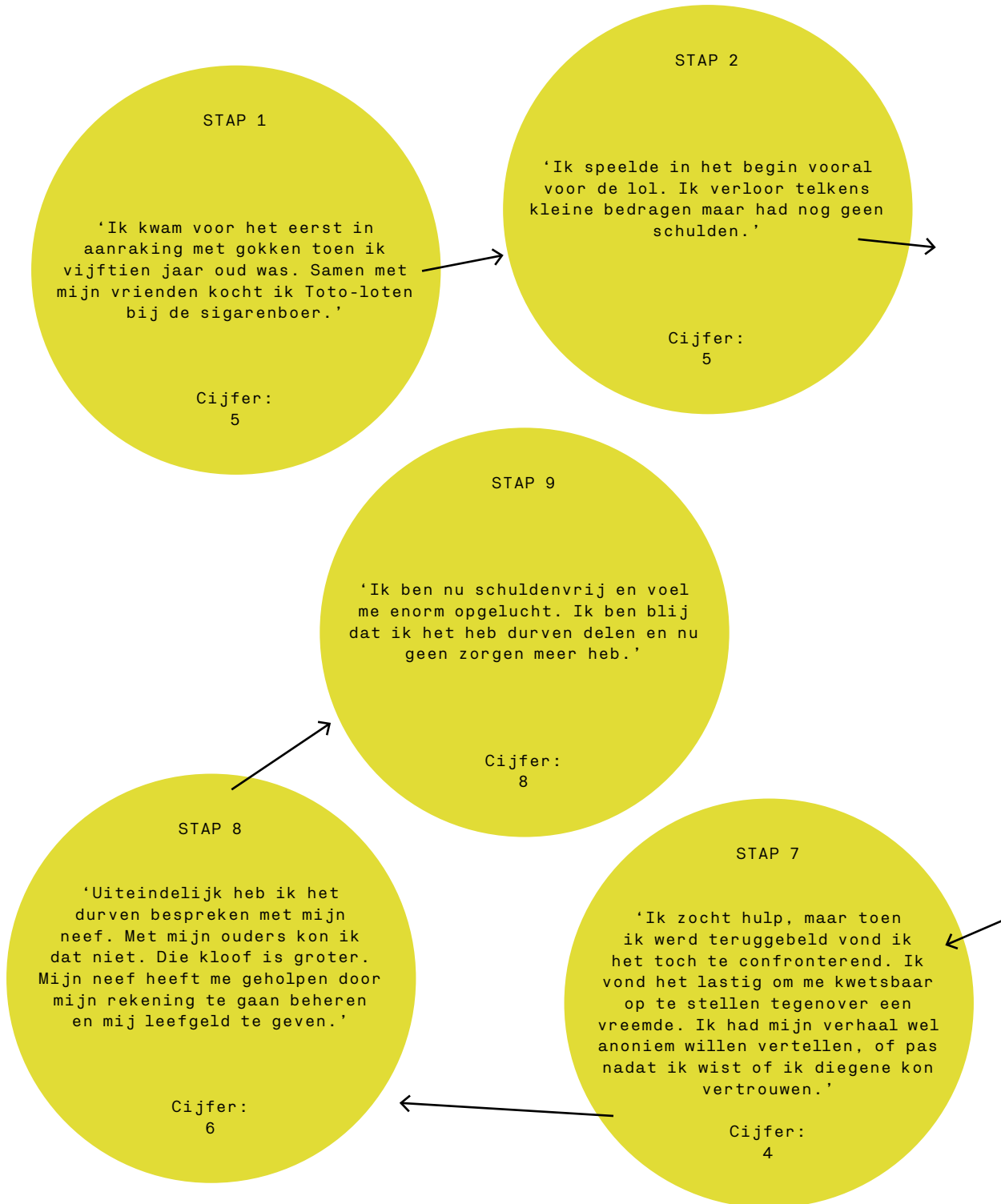
1. Beschrijf de stappen die een jongere doorloopt in zijn journey. Denk daarbij ook aan de stappen die voorafgaan aan het eerste contact met de gemeente. En aan de stappen na het directe contact met een gemeente of uitvoerende organisatie.
2. Denk goed na over wat de eerste stap is, want deze is vaak het moeilijkst te bepalen. De eerste stap is nooit de stap waarop jezelf als gemeente in contact kwam met deze jongere. Deze stap slaat op het proces daarvóór, dat leidde tot de financiële problemen.
3. Zet bij elke stap ook een cijfer:
1= zeer negatieve ervaring.
10= zeer positieve ervaring.
4. Bepaal nu aan de hand van de journey op welke momenten je van invloed had kunnen en willen zijn.

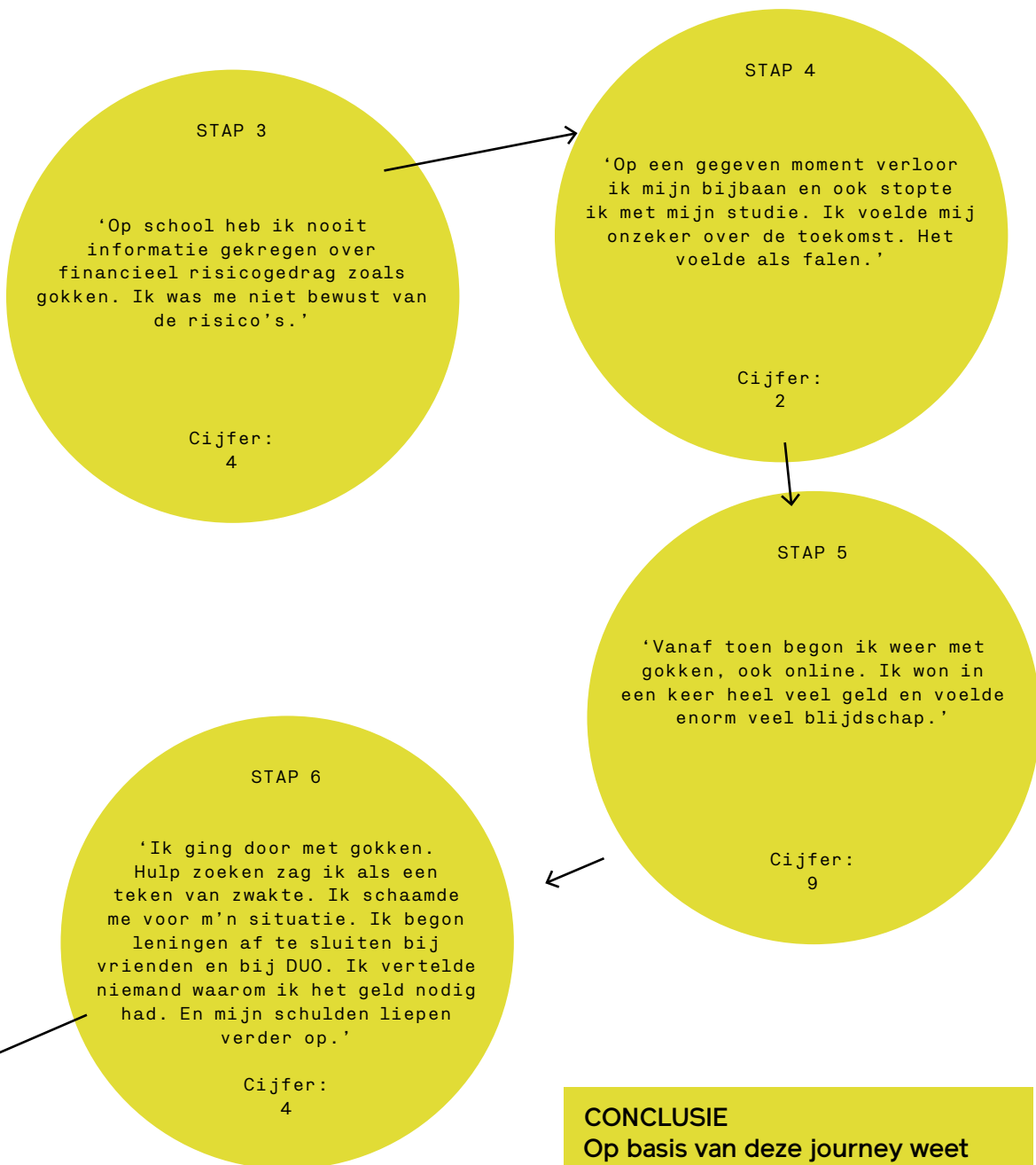
TIPS

- Hoe de dingen nu geregeld zijn, moet je proberen los te laten gedurende deze oefening. De journey van de jongere staat centraal, en niet het beleid of de processen.
- Een interessant gegeven is dat negatieve ervaringen meer impact hebben dan positieve. Dit gegeven helpt je kiezen waar je aandacht naar uit moet gaan. Maak je van een 8 een 10, of van een 4 een 6?

Voorbeeld Customer journey

Jongere die in de schulden is geraakt door gokken



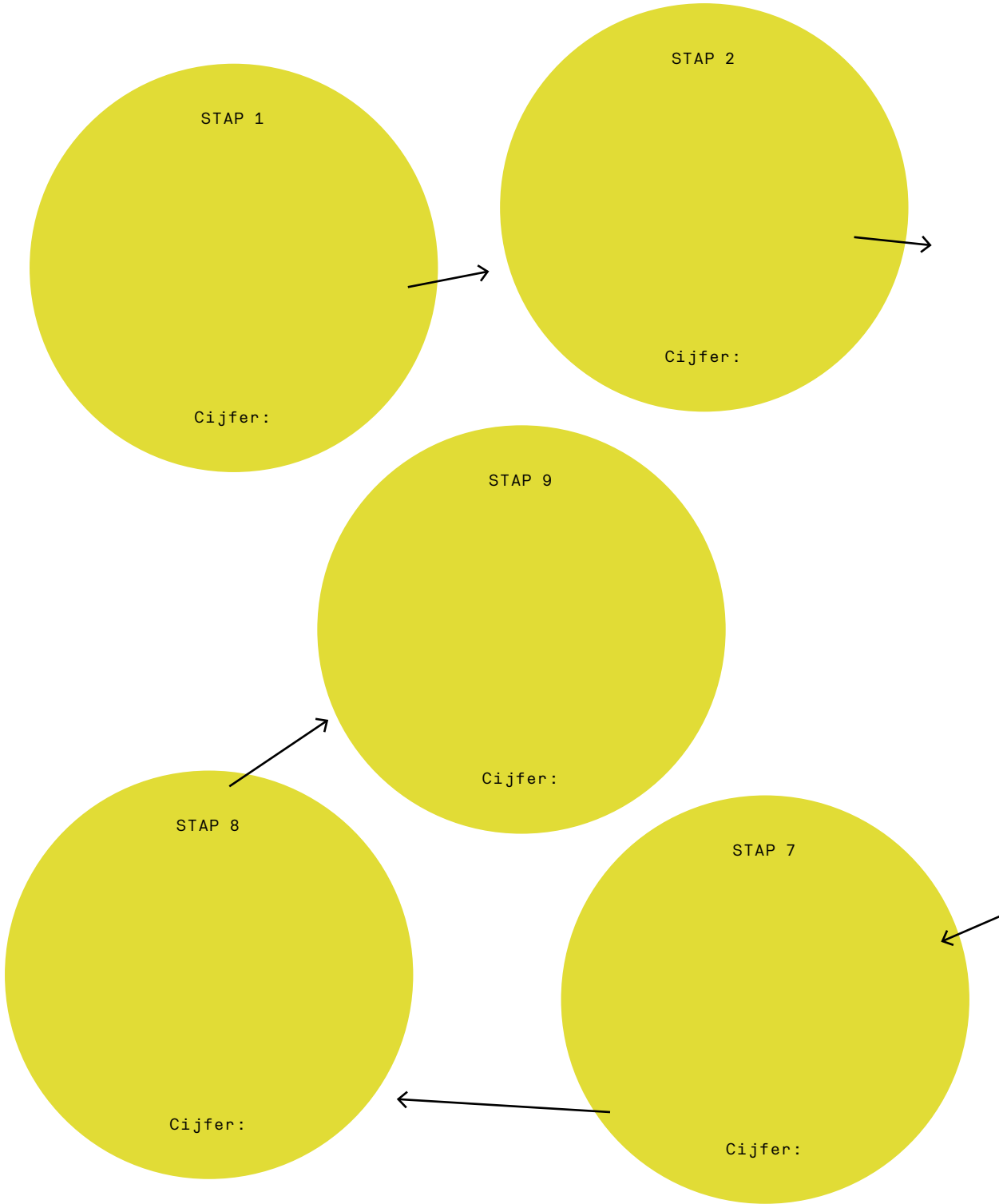


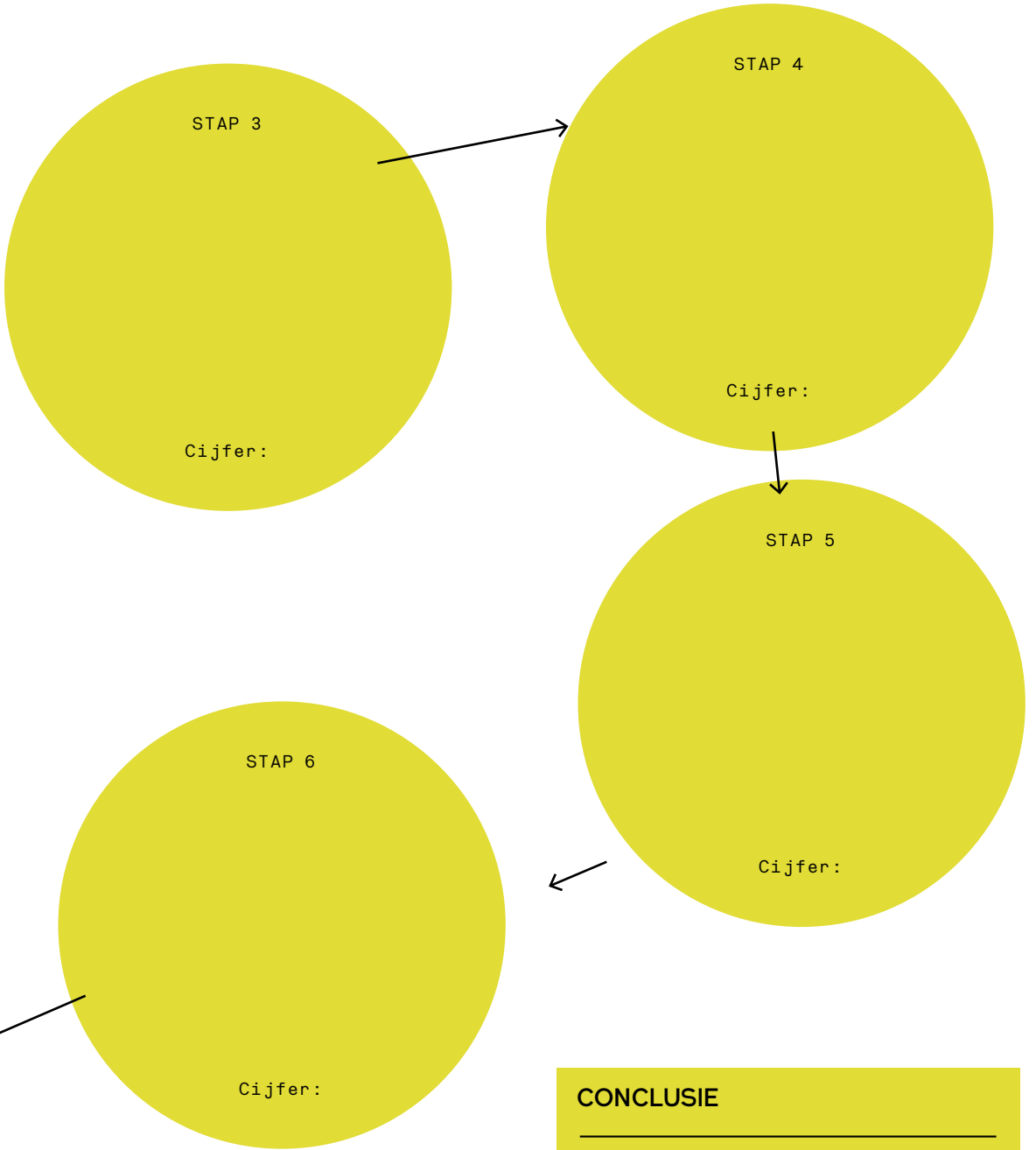
CONCLUSIE

Op basis van deze journey weet deze gemeente dat:

- er voorlichting nodig is over de gevaren van gokken;
- ze meer moet doen om de drempel te verlagen om over schulden te praten.

Werkblad Customer journey





CONCLUSIE

Regel 3:



Onder alle omstandigheden waarde toevoegen

Voor ons betekent maatschappelijke innovatie: doen wat nog niet, of niet goed gebeurt. Als het al goed gebeurt, dan ligt er voor ons geen rol. Is de oplossing zo voorhanden, dan komt die er vanzelf wel en hoeven wij ons daar niet op te richten. Bij Diversion zoeken we altijd naar de onderwerpen, plekken en momenten waar wij de meeste waarde kunnen toevoegen. Zo ontstond in samenwerking met het Nibud ook ons programma MoneyWays. Financiële educatie was al volop aanwezig, maar de sociaal-emotionele kant van geld werd niet besproken. Een belangrijke missing link. Dus: werk aan de winkel. In het voorkomen van schulden gaat er ook nog een hoop mis. Hoe kun je ervoor zorgen dat wat je doet de meeste waarde oplevert? En dus de meeste impact maakt?

Test je aanpak

Bij het ontwikkelen en inzetten van een nieuwe aanpak geldt; wat vanachter je bureau werkt, zal er in de praktijk anders uitzien. Je collega's krijg je wel overtuigd van je plannen, maar wat dacht je van de meest vastgeroeste schuldhulpconsulent? De meest ongeïnteresseerde jongere? Of de meest overwerkte docent? Wij dwingen onszelf steevast ons te verplaatsen in de extremen van onze doelgroep. Een welwillende klas vol leergierige jongeren, die allemaal wel

iets van financiële opvoeding hebben meegekregen, reageert vast positief op ons lesprogramma. Maar werkt dit ook in een groep waar de hakken massaal in het zand staan, waar niemand ooit zakgeld heeft gehad, en praten over geld taboe is? Wij onderwerpen zo iedere interventie aan een flinke **stresstest**. We zijn onze eigen 'advocaat van de duivel', maar vliegen ook beroepscritici (jongeren) in om onze projecten eens flink door te zagen.

Doe de test

Om te beginnen kun je een profiel opstellen van iemand die je het meest moeilijk overtuigt of bereikt:



Zorg dat je diegene daadwerkelijk spreekt.
Op welke manier sluit de aanpak die je voor
ogen hebt aan op zijn of haar behoeften en
mogelijkheden?

Doe de test Voeg waarde toe

Je weet nu dat...

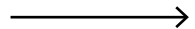
... jongeren die in de financiële problemen zijn geraakt, stuk voor stuk zeggen dat ze graag beter voorbereid waren.



... jongeren brieven vanuit de overheid vaak ingewikkeld vinden of niet lezen.



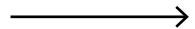
... schaamte ervoor zorgt dat jongeren niet praten over hun problemen.



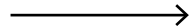
... de invloed van de peer group groot is.



... de invloed van influencers, sociale media en reclames groot is.



... het aantal verleiders groter is dan het aantal voorlichters.



... kennis niet per definitie leidt tot gedragsverandering.



Dan is de belangrijkste actie voor mijn
preventieve aanpak...

Regel 4:



Verschillende werkelijkheden samenbrengen

We leven in een verkokerde wereld. Mensen trekken steeds vaker een muur op en omringen zich met mensen die hetzelfde lijken te denken en te ervaren. Volgens Diversion laat wegstappen, inslikken en zwijgen maatschappelijke spanningen oplopen. Ook al vind je het belangrijk om uit je eigen bubbel te stappen, het is niet altijd even makkelijk. Jouw realiteit is niet de realiteit van een ander. Als het gaat om de preventie van schulden onder jongeren, geldt voor veel bestuurders, beslissers en beleidsmakers dat het moeilijk is om te zien wat zich in de leefwereld van jongeren afspeelt. Realiteiten kunnen mijlenver uit elkaar liggen. Een denkfout is dan ook snel gemaakt. Wat betekent dit voor puberproof beleid?

Inspelen op trends

Wanneer je je niet bewust bent van je eigen bubbel en referentiekaders, loop je het risico om selectief te gaan waarnemen, vooroordelen niet te ontkrachten en out of the box oplossingsrichtingen te negeren. Een eenvoudige manier om dit te voorkomen, die wij zo veel mogelijk toepassen in ons werk, is je eigen visie en ideeën met anderen delen en onderzoeken. Nieuwe perspectieven vergroten je verbeelding en verrijken je werkelijkheid. Een belangrijke stelregel, omdat er voor veel van de grote vraagstukken waar we voor staan geen gemakkelijke antwoorden zijn.

WAT GEBEURT ER ALS JE UIT JE EIGEN BUBBEL BREEKT?

Deze uitdaging leggen wij regelmatig aan onszelf en aan onze partners voor. Zo gaan we zelf in gesprek met bijvoorbeeld experts op het gebied van gaming, met vertegenwoordigers van de gokindustrie, of met Oekraïense mensenrechtenactivisten. Het Openbaar ministerie, een van onze partners, wilde meer omgevingsgericht werken, en vroeg ons hen te begeleiden in het breken van de bubbel. We gingen met ze op pad, resulterend in verfrissende blikken, pittige gesprekken, en een netwerk vol dwarsverbanden. Van docenten tot vrijwilligers van vrouwenorganisaties, een eigenaar van een boksschool en een initiatiefnemer van de Turkse boot bij de Pride.

BLIJF UIT JE BUBBEL

De valkuil van deze regel is dat je een fantastische inventarisatie doet en dat je nu weet wat zich in de leefwereld van jongeren afspeelt. Geldeuzels, lootboxes, selfieshoppers, je kent deze opkomende trends. Maar voor een goede preventieve aanpak is het een must om te **blijven inspelen op veranderingen, nieuwe trends en de gevolgen ervan**. Dat vraagt om flexibiliteit. Laat dat nu bij uitstek niet het eerste zijn waar men aan denkt bij de overheid. Het verdient daarom extra aandacht.

Ga na: zijn je beleid en je budget erop ingericht om te reageren op nieuwe trends? Heb je de ruimte om tussentijds bij te stellen, op basis van nieuwe inzichten en behoeften van je (altijd grillige) doelgroep? En: heb je de juiste mensen duurzaam aan je verbonden, zodat je goed de afweging kunt maken of een nieuwe trend ook een andere afslag in je beleid of activiteiten betekent?

Doe de test

TEST HET ZELF

Jij leest dit boek, dus we kunnen ervan uitgaan dat je wilt bijdragen aan de preventie van schulden onder jongeren. We dagen je daarom uit in gesprek te gaan met mensen die veel met je werkveld te maken hebben, maar in je dagelijkse werk geen directe gesprekspartners zijn. Bedenk niet alleen welke informatie je bij deze gesprekspartners op wilt halen om je eigen werk te kunnen versterken, maar ook welke kennis jij kunt delen om hen te ondersteunen. Het einddoel is in de praktijk te ervaren hoe je je netwerk op effectieve wijze verrijkt door in dialoog te gaan met mensen die de betreffende thema's op andere wijzen ervaren.

VERGROOT JE NETWERK

Maak een top 5 van mensen buiten je netwerk met wie je van gedachten wilt wisselen. Dit kunnen fictieve mensen zijn, bijvoorbeeld 'een mbo'er die waarschijnlijk gedwongen zzp'er zal worden' of 'een docent van een school waar veel jongeren in armoede opgroeien'. Dit kunnen ook mensen of organisaties zijn die wel echt bestaan, maar waar je nog nooit mee hebt gesproken.

1

2

3

4

5

Doe de test

HALEN EN BRENGEN

Welke kennis zou je willen ophalen? Waarover wil je in gesprek? En welke kennis zou jij willen delen waarmee je de ander van dienst bent?

IN GESPREK

Nu is het tijd voor het voeren van gesprekken. Laat je niet verleiden om je alleen te focussen op usual suspects, maar laat je creativiteit zijn werk doen. Ga juist op zoek naar onverwachte invalshoeken van mensen die interessante verhalen te vertellen hebben. Stel je hierbij onderzoekend op.

EVALUEER

- Welke nieuwe kennis heb je opgedaan?
- Hoe kan deze kennis relevant zijn in je dagelijkse werk en de preventie van schulden?
- Wat zegt hetgeen je geleerd hebt over de blik die je tot nu toe had of de manier waarop je hiervoor werkte?
- Welke kennis heb je zelf gedeeld en hoe zijn je gesprekspartners daarmee geholpen?
- Welke meerwaarde heeft het leggen van contacten met mensen buiten je directe werkgebied / overlegstructuren voor jou? En hoe kun je collega's stimuleren dit ook te doen?



3 IDEEËN OM JE BELEIDSTHEMA OP EEN ANDERE MANIER TE DOORGRONDEN:

1. Ervaar zelf hoe het is om in de schuldsanering te zitten. Leef twee weken van €50 per week: het bedrag dat de gemiddelde persoon die in de schuldsanering zit te besteden heeft. Beter nog, doe het met je hele team.
2. Verdiep je in de jeugdcultuur. Vraag een jongere jou te laten zien waar hij of zij op YouTube naar kijkt. Of een ander kanaal, afhankelijk van wat trending is onder jongeren.
3. Spreek met drie mensen die je normaal niet spreekt en die je iets kunnen vertellen wat je nog niet weet. Geïnteresseerd? Doe de test op pagina 149.

Regel 5:



Je doelgroep als coproducent

Jongeren bereiken? Er zijn talloze boeken geschreven over communiceren met jongeren. Wat in elk geval werkt, en wat wij tot onze expertise hebben gemaakt: jongeren een leidende rol geven in het oplossen van maatschappelijke problemen die hen raken. Niet alleen omdat je jongeren nu eenmaal het beste kunt betrekken om hen effectief te bereiken, maar ook omdat we in hen een belangrijk middel zien voor maatschappelijke innovatie en duurzame oplossingen. Om het tij te keren rond de schuldenproblematiek, hebben we de jongeren zelf dus hard nodig. In hoeverre zijn jongeren betrokken bij jouw aanpak?

Jongeren bereiken

Jongeren zijn een doelgroep die constant verandert. Trends en hypes zijn al net zo veranderlijk en waaien voor je het weet weer over. Daarbij komt dat simpelweg vertellen hoe jongeren met geld om moeten gaan niet voldoende is. Het is daarom onmogelijk hapklare en beproefde methodes te formuleren: wat vandaag werkt, kan morgen weer anders zijn. Regelmatig spreken we met ambtenaren die zich afvragen waarom jongeren nooit naar het financieel spreekuur komen.

Of een ambtenaar die een brief schrijft, bedoeld voor alle achttienjarigen. Om deze zaken puberproof te krijgen kun je natuurlijk de dichtstbijzijnde universiteit vragen een hersenwetenschapper in te schakelen, of een dure campagne opzetten. Maar je kunt het jongeren ook gewoon vragen. Niets leert ons meer dan gesprekken met jongeren over wat ze bezighoudt en interesseert.

Waarom zijn zo weinig ambtenaren met jongeren zelf in gesprek?



5 TIPS OM JONGEREN TE BETREKKEN

1. Betrek jongeren in alle fasen: bij de opzet, de uitvoering en de evaluatie.
2. Vermijd abstracte en overweldigende (beleids)vragen. Bedenk goed welke voorinformatie jongeren nodig hebben, maar laat ze geen beleidsstukken doorakkeren.
3. Wees je bewust van wat het jezelf oplevert én wat het de jongeren oplevert. Als je het puur doet vanwege de wettelijke verplichting om jongeren gehoord te hebben, prikken ze daar zo heen. Dan wordt het voor jezelf ingewikkelder om er een positieve ervaring van te maken.
4. Een financiële vergoeding is niet de enige manier om waardering te laten blijken, maar het kan wel van belang zijn. Zeker als je in potentie alle jongeren wil bereiken. Ook de jongeren die hun tijd scherp af moeten wegen: investeer je je tijd in een betaalde bijbaan, of in een inspraaktraject waar geen vergoeding tegenover staat? Maar, een financiële vergoeding is nooit de hoofdreden. Belangrijke redenen voor jongeren zijn vaak: cv-building en invloed uit kunnen oefenen.
5. Maak het niet te ingewikkeld en wees creatief in vorm. Focusgroepen, klassikale gesprekken, trendworkshops: het zijn allemaal goede manieren om met een diverse groep jongeren in gesprek te raken. En bovendien, als je het goed doet, waardevol voor beide partijen.

Voorbeeld uit de praktijk

a.s.r., de verzekeringsmaatschappij, is partner van het project MoneyWays, en investeert zo in de financiële educatie van jongeren en hun kennis over verzekeren. Als partner van Diversion kun je echter niet op afstand blijven staan van jongeren: onze peer educators bemoeien zich gevraagd en ongevraagd met de gang van zaken tussen verzekeraars en jongeren. En dat levert een mooie dynamiek op.

Marijke Troost, hoofd a.s.r. foundation, zegt het volgende: 'Aanvankelijk wilden wij via MoneyWays kennis over verzekeren overbrengen op de peer educators, en via hen op vele jongeren. De peer educators moesten zelfverzekerd over verzekeren kunnen vertellen, zodat die kennis ook duurzaam verankerd wordt bij mbo'ers. De samenwerking bracht ons uiteindelijk meer: ineens hebben wij meerdere


keren per jaar jongeren in huis. Dit geeft nieuwe inzichten. Een mooi voorbeeld is een peer educator die aangaf dat hij de brieven die verzekeraars versturen bij betalingsachterstanden nogal hard van toon vond. Op een moment dat een jongere dat zegt, nemen we dat serieus. We hebben hem uitgenodigd voor een gesprek met de directeur ziektekostenverzekeringen. De samenwerking is ontzettend positief voor het beeld dat wij van de jongeren hebben én voor de manier waarop zij naar ons als verzekeraar kijken. Doordat we contact hebben met elkaar, verstaan we elkaar beter en hebben we meer begrip voor elkaar gekregen. We zijn deze samenwerking aangegaan met de overtuiging dat door in gesprek te gaan met jongeren alles alleen maar beter kan worden. Waarom zou je daar niet voor openstaan?'

3 valkuilen die je wilt ontwijken



1. ZELF HOOFDPRODUCENT BLIJVEN

Wanneer je met jongeren aan de slag bent, hoe ga je dan om met hun input? De input van jongeren nemen we serieus en weegt voor ons zwaar. Maar het is niet per definitie heilig. Je kunt van jongeren niet verwachten dat ze meteen een aantal stappen vooruitdenken. Als ze bijvoorbeeld voorstellen om een speciale vlogger in te zetten, blijft het aan jou om in te schatten of deze vlogger een positief rolmodel zal blijven. Jij moet nagaan welke gevoeligheden rondom deze persoon bestaan of kunnen ontstaan. Communiceer dit ook vooral. Voor jongeren zelf is een gesprek over dit soort afwegingen misschien nog wel



het meest interessant. En vergeet ook niet aan verwachtingsmanagement te doen. Bijvoorbeeld: als jongeren jou adviseren om een flyer in straattaal op te stellen, dan zou je jezelf achter je oren moeten krabben ...

2. JONGEREN ALS SPIEGEL VOOR ANDERE JONGEREN

Soms kun je informatie blijven zenden, maar komt het simpelweg niet aan. Zeker als het gaat om het beïnvloeden van financieel gedrag. Veel jongeren hebben niet of pas laat door, dat zij financieel risicogedrag vertonen. Om jongeren de effecten en potentiële gevaren van financieel risicogedrag bij te brengen, heb je soms iemand nodig die **jongeren een spiegel voorhoudt**. Dat kan een docent zijn, een bekende influencer of een andere jongere. Wat Diversion betreft is daar de meeste maatschappelijke winst te behalen.



3. EERLIJK EN AUTHENTIEK

Jongeren vragen, meer dan oudere generaties, dat bedrijven zich uitspreken en een statement maken over sociale problemen. Aldus de marketeers. Je acties moeten consequent en authentiek zijn, anders twijfelen jongeren aan de organisatie en aan hun eigen keuzegedrag. Dit principe en deze trend is in onze ogen net zo relevant voor gemeenten die jongeren willen bereiken, als voor bedrijven. Als overheid lig je onder een vergrootglas en er zijn veel jongeren die de overheid wantrouwen. Dat maakt dat je extra scherp moet zijn op de consistentie en authenticiteit van je boodschap. Hoe kun je burgers aan de ene kant informeren over financiële risico's en aan de andere kant dezelfde burgers schulden opleggen of die onnodig laat oplopen door een ingewikkeld bureaucratisch systeem? Staat dit dan niet haaks op je rol als voorlichter? Wees (voor)bereid kritische vragen te ontvangen én te beantwoorden.

Doe de test Wat zijn je veronderstellingen?

Met jongeren in gesprek over je beleid, je plan, je thema. Het is niet zo moeilijk, maar waarom wordt het weinig gedaan? Test je eigen veronderstellingen, als het gaat over met jongeren in gesprek raken. Wij doen een kleine voorzet:

- 1 Ik kan geen jongeren vinden om mee in gesprek te gaan.

- 2 Als jongeren niet reageren op mijn uitnodiging, zijn ze niet geïnteresseerd.

- 3 Jongeren blijven nooit langdurig betrokken.

- 4 Jongeren zijn niet geïnteresseerd in mijn beleidsvraagstuk.

- 5 Jongeren hebben geen relevant antwoord op mijn beleidsvraag.

- 6 Jongeren geven ongevraagd hun mening.

7

8

9

Maar klopt dit wel?

1 Onzin. Er zijn genoeg jongeren.

Een deel daarvan is ook heel gemakkelijk te vinden. De meest simpele manier: via je eigen netwerk. Als je zelf pubers hebt, is het contact met jongeren helemaal makkelijk te leggen. Ben je op zoek naar specifieke jongeren, of jongeren die je vanuit je eigen netwerk niet spreekt? Dan moet je er actief op uit. Zorg dat je de juiste partners aan je hebt verbonden. Die ene docent, schuldhulpconsulent of werkgever waar je een klein beroep op kan doen. Als je eenmaal één jongere hebt gevonden, is het via zijn of haar netwerk makkelijk verder zoeken.

2 Daar kun je niet van uitgaan.

Er is veel gaande in het leven van jongeren. Van schoolstress en bijbanen tot een druk sociaal leven. Daarbij komt: hoe heb je ze uitgenodigd? Het versturen van een brief of mail, of het uitdelen van flyers werkt meestal niet. Hoe persoonlijker jongeren zich aangesproken voelen, hoe groter je kans op succes. Wij boeken succes door: in eigen persoon op jongeren af te stappen, via een

jongere andere jongeren te betrekken of ze via een betrokken docent of een andere betrokken professional te bereiken. Kijk ook eens naar de cirkel van invloed onder regel 6 wie hierin jouw partners kunnen zijn!

3 Niet waar.

Wij kennen genoeg voorbeelden vanuit onze eigen praktijk en bij andere organisaties, van jongeren die voor een langere periode betrokken zijn. Maar ze blijven niet zomaar. Zorg in elk geval dat je weet waarom jongeren in de eerste plaats betrokken zijn geraakt en houd hen op de hoogte van zowel de stappen die je hebt genomen na jullie eerste gesprek, als van het resultaat.

4 Zeker wel!

Het is een grote misvatting dat jongeren geen interesse hebben in de wereld om hen heen. Jongeren voelen zich gehoord en gesteund, juist wanneer ze merken dat hun mening ertoe doet. Zeker jongeren die zelf te maken hebben met schulden willen hun steentje bijdragen. Ondanks dat ze het misschien spannend vinden om hun eigen ervaringen in te brengen. Via een vertrouwenspersoon, bijvoorbeeld een

sociaal werker, is er een grote kans dat deze jongere 'ja' zegt en het juist interessant vindt om in gesprek te gaan.

5 Als je beleid over jongeren gaat, zijn jongeren je relevantste gesprekspartner.

Hebben zij geen relevant antwoord, of stel je niet de juiste vraag? Stel je deze wel aan de juiste jongere? Luister je wel, maar niet per se onbevooroordeeld? Of lukt het niet buiten bestaande beleidskaders te denken?

6 Klopt!

Wees ook bereid en voorbereid om bevroegd en aangesproken te worden. Niet alleen over onderwerpen waar jij over wil praten.

Regel 6:



Maatschappelijk leiderschap tonen

Maatschappelijk leiderschap zit in ons DNA. De vinger op de zere plek leggen, een visie op de samenleving van de toekomst creëren en tegelijkertijd praktische oplossingen bieden voor maatschappelijke vraagstukken. Die combinatie is voor ons de kern van maatschappelijk leiderschap. Daar nemen we anderen in mee. Zo investeren we met ons landelijk netwerk van peer educators in maatschappelijk leiderschap onder jongeren. Ook creëren we nieuwe dwarsverbanden tussen mensen, instituties en bedrijven, om gezamenlijk tot duurzame oplossingen te komen. Samen ergens je nek voor uitsteken. Samen laten zien hoe het óók kan. Een onmisbare houding om schulden onder jongeren te voorkomen.

Waar een wil is, is een weg

De schuldenproblematiek onder jongeren wordt niet opgelost zonder dat iemand leiderschap toont. Het is een hardnekkig maatschappelijk taboethema; met maar weinig verbeteringen in de loop van de jaren. Waar we jongeren vertellen geen risico's te nemen als het om financiën gaat, vinden we dat bestuurders juist wel risico's moeten nemen. Of beter gezegd: soms moet je onorthodox durven te zijn.



TIP: O zo simpel, maar veel te weinig toegepast: als iemand zegt, 'het kan niet', vergeet dan niet te vragen: 'waarom niet?' En: 'waarom is dat dan echt een probleem?'

NEEM GEMEENTE X

In gemeente X vallen jongeren vanaf hun achttiende jaar niet meer onder de jeugdzorg en kunnen zij daar geen aanspraak meer op maken. In de praktijk zorgt dit voor schrijnende gevallen. Dit kun je op twee manieren benaderen: 'regels zijn regels en daar hebben wij ons aan te houden' versus 'wij vinden wel een manier'. Maatschappelijk leiderschap betekent voor ons dat je je niet automatisch laat inkaderen door heersende wet- en regelgeving, maar dat je er een mouw aan past; linksom of rechtsom.

Nog een voorbeeld. Privacywetgeving wordt vaak genoemd als reden om bepaalde beleidskeuzes achterwege te laten. Als de maatschappelijke voordelen echter zwaar wegen, kun je ook zeggen: laat de Autoriteit Persoonsgegevens maar scherp met ons meekijken, wij gaan voor het grootste maatschappelijke rendement en zoeken de grens met wettelijke mogelijkheden bewust op.

GOUD IN HANDEN

Voor Diversion betekent maatschappelijk leiderschap tonen ook het actief delen van onze kennis en methodes, om te zorgen dat anderen hiermee impact kunnen maken. Als kennisdeler dagen we bovendien andere organisaties uit hun informatie toegankelijker te maken, ook voor ongebruikelijke stakeholders.

Naast het delen van kennis over methodes brengen wij relevante informatie uit de doelgroep actief naar beleidsmakers en politici toe. Daar zijn zij ontzettend blij mee. Het levert hen veel nieuwe kennis en inzichten op, die ze niet in beleidsstukken of onderzoeken teruglezen. Maar het echte kwartje zien we nog niet altijd vallen. 'Fantastisch, we hebben honderd schoolklassen bereikt!', klinkt het na afloop van het project, waarin jongeren leren hoe uit de schulden te blijven. Wat ons betreft laat dat waardevolle kennis onbenut. Een dergelijk project is een unieke kans om met een grote groep jongeren in gesprek te raken en om de verrijkende input hieruit zijn weg te laten vinden in de beleidsvorming en -evaluatie.

COALITIES BOUWEN

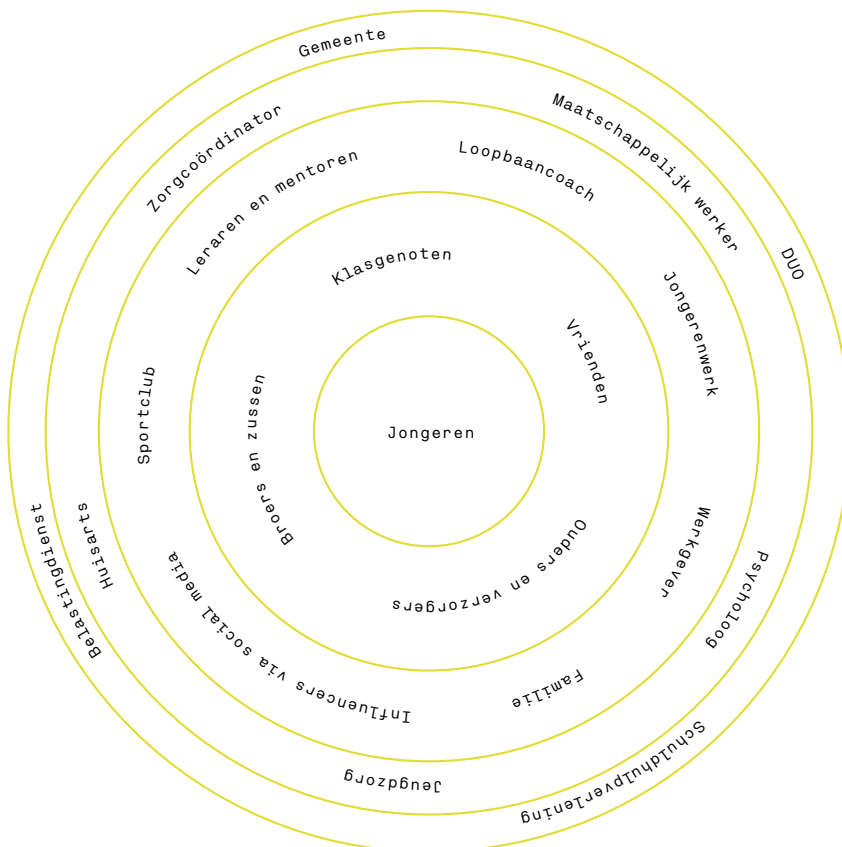
Uit tal van gesprekken die we met (jeugd)organisaties voerden over het voorkomen van schulden, komt naar voren dat er behoefte is aan betere lokale samenwerking. Bijvoorbeeld tussen het jongerenwerk, het onderwijs en de gemeente. En er is behoefte aan een overheid die inzicht heeft en geeft over alle preventie-activiteiten die vanuit de gemeente ondernomen en/of gefinancierd worden. Dit overzicht ontbreekt vaak, waardoor slimme(re) verbindingen niet altijd gelegd worden. Dus coalities heb je nodig. In je eentje verander je de wereld niet. Teruggrijpend op regel 5, is ook een coalitie idealiter een coproductie, en geen verlengstuk van het gewenste overheidsbeleid. De kracht zit juist in verschillende partijen met verschillende invalshoeken bij elkaar brengen om vanuit gelijkwaardigheid aan hetzelfde doel te werken, op een manier die hen eigen is. Je moet elkaar, elkaars methoden, en elkaars belangen hiervoor goed kennen. Banken, gerechtsdeurwaarders, schuldhulpverleners, docenten, jongeren: wat is hun taak, belang en werkwijze op dit thema? Investeer daarom veel tijd en aandacht in het opzetten van een coalitie en stel gezamenlijk de missie en visie van een activiteit vast.

Doe de test

SLIMME COALITIES

Gemeente X stuurt jongeren als ze achttien worden een brief en een folder: achttien, wat nu? Veel jongeren openen deze post niet, begrijpen de boodschap niet of maken de inschatting dat het geen relevante informatie is. Dat je eigen invloed misschien maar beperkt is, omdat je informatie niet aankomt of met wantrouwen bekeken wordt, hoeft niet te betekenen dat je invloed daarmee ophoudt. Maatschappelijke verandering is namelijk nooit een lineair proces van A naar B, maar verloopt altijd via omwegen. Die omwegen zijn interessant om nader te bekijken.

Voorbeeld Cirkel van invloed



Instructies Cirkel van invloed

STAPPEN

Bekijk de cirkel van invloed (wellicht ziet deze er in jouw gemeente iets anders uit). Op pagina 166 vind je een lege cirkel van invloed, waar je zelf mee aan de slag kan.

Je ziet dat binnen de eerste ring vooral de informele en nabije contacten van jongeren staan. Deze hebben over het algemeen ook de meeste invloed op jongeren, en zouden weleens je ideale coalitiepartners kunnen zijn.

De gemeente staat hier het verst af van jongeren en directe invloed uitoefenen is dus lastig. Maar de gemeente is wel een coalitiebouwer. Via omwegen kan zij haar invloed vergroten.

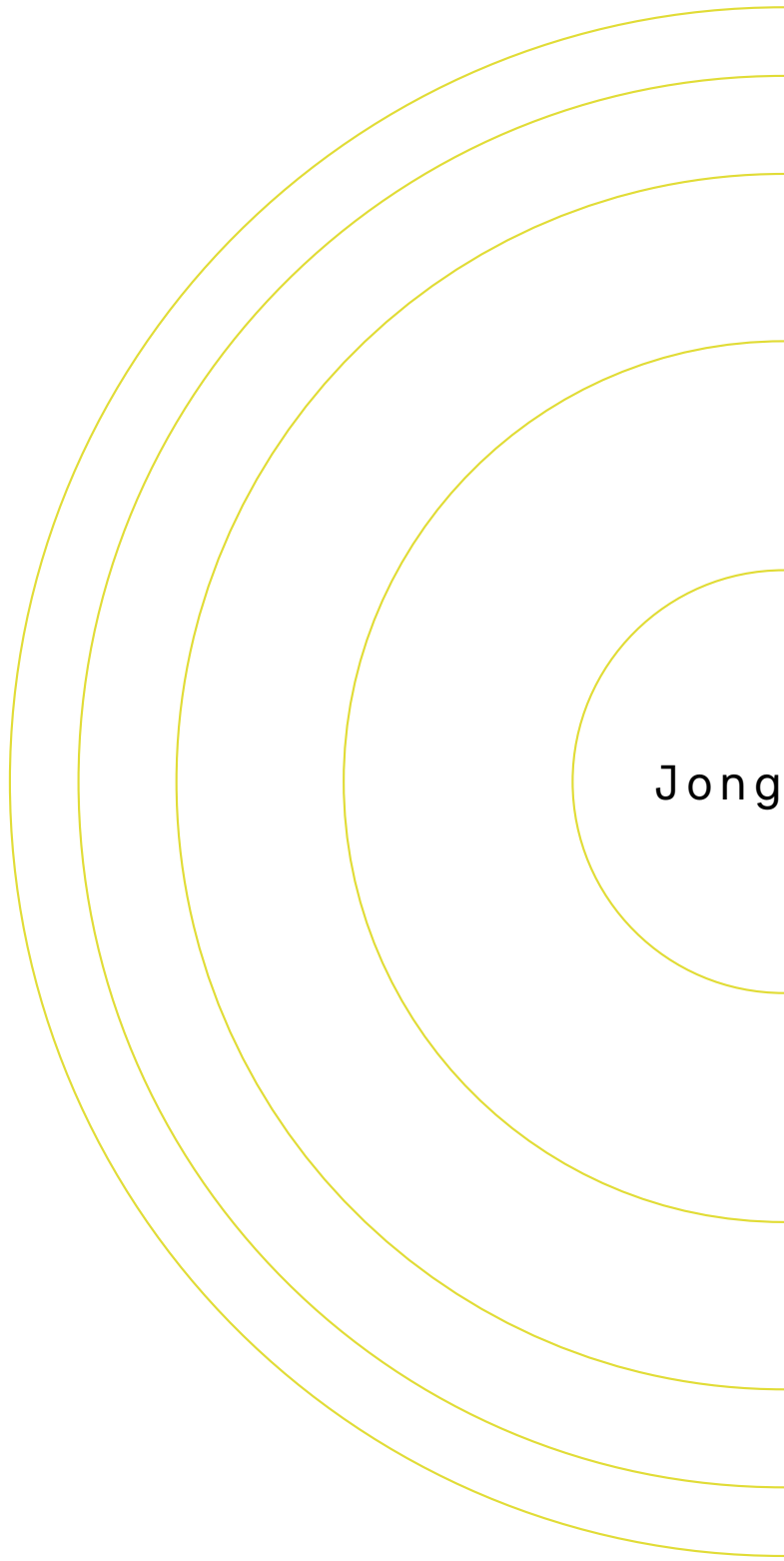
Bekijk de verschillende partijen in de ringen. Met wie heb je een goede samenwerking? Van wie weet je wat er speelt als het gaat om de preventie van schulden? Bepaal via welke omwegen je jongeren het beste kunt bereiken en beïnvloeden.

INSPIRATIE

Wij stelden onszelf de vraag: als we weten dat vrienden, broers en zussen zo'n belangrijke rol innemen, hoe kunnen we van dat principe dan maximaal gebruikmaken? Hieruit kwam MoneyWays voort, en de daarbij horende samenwerking met peer educators.

Hoe kun jij ervoor zorgen dat je deze partijen betreft in het financieel redzaam maken van jongeren? Welke concrete acties zijn daarvoor nodig?

Werkblad Cirkel van invloed





eren

Notes

Notes

Notes

Notes

Literatuurlijst

VISIESTUK

Bremmer, D. (2018, 29 oktober), 'We moeten beter overdenken wat minder cash betekent'. Te raadplegen op: <https://www.ad.nl/economie/we-moeten-beter-overdenken-wat-minder-cash-betekent~a2d1820a/>

Groen, A., & Kunkel, D. (2018). Nibud Kinderonderzoek 2018: Onderzoek naar basisschoolkinderen en hun geldzaken. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Van der Schors, A., & Stierman, N. (2016). Financiële opvoeding & het financiële gedrag als volwassene. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Wallart & Kusse public affairs (2018). Analyse armoede- en schuldenambities gemeenten. Te raadplegen op: <https://www.diversion.nl/updates/wkpa-presenteert-onderzoeksrapport-analyse-armoede-en-schuldenambities-gemeenten-in-opdracht-van-diversion/>

5 PEER EDUCATORS AAN HET WOORD Nibud. Jongeren en schulden. Te raadplegen op: <https://www.nibud.nl/beroepsmatig/jongeren-en-schulden/>

Schonewille, G., & Crijnen, C. (2018). Financiële problemen 2018. Geldzaken in de praktijk 2018-2019 deel 1. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Van der Werf, M., Schonewille, G., & Stoof, R. (2017). Studentenonderzoek 2017. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

4 HARDNEKKIGE MISVERSTANDEN OVER FINANCIËLE OPVOEDING CBS (2019). Armoede en sociale uitsluiting 2018. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek

Plantinga, A. (2019). Poor Psychology: Poverty, shame and decision making. Geraadpleegd van <https://www.arnoudplantinga.nl/pdf/Poor%20Psychology.pdf>

Van der Schors, A., & Stierman, N. (2016). Financiële opvoeding & het financiële gedrag als volwassene. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Van Yperen, H., & Moussaid, N. (2018, 3 mei). "Ik stond op mijn 25ste al 100 duizend euro rood". Te raadplegen op: <https://brandpuntplus.kro-ncrv.nl/brandpuntplus/schuldenkind-jeroen/>

EXPERT-INTERVIEWS

Kuhlemeier, H., Feskens, R., & Dieteren, N. (2017). Investeren in de toekomst. De financiële geletterdheid van 15-jarigen in PISA-2015. Arnhem: Stichting Cito Instituut voor Toetsontwikkeling

6 GOUDEN REGELS VAN DIVERSION

WRR (2017). Weten is nog geen doen. Een realistisch perspectief op redzaamheid. Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid

FACTS & FIGURES

Blanken, I., & van der Werf, M. (2016). Nibud Scholierenonderzoek 2016. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Schonewille, G., & Crijnen, C. (2018). Financiële problemen 2018. Geldzaken in de praktijk 2018-2019 deel 1. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Van der Schors, A., van der Werf, M., & Boer, M. (2016). Kans op financiële problemen 2016. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Van der Werf, M., Schonewille, G., & Stoof, R. (2017). Studentenonderzoek 2017. Utrecht: Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting

Van Vreden, W., & Thijssen, R. (2019). Impact van leenstelsel op welbevinden studenten. Amsterdam: Motivaction & ISO

Colofon

Meer informatie over deze en andere uitgaven kunt u verkrijgen bij:
Diversion bureau voor maatschappelijke innovatie, Amsterdam
www.diversion.nl

AUTEURS

Diversion: Femke Pluymert, Hannah Toben, Jeroen van den Born

INTERVIEWS

Caroline van Keeken, Christel Don, Alies Pegtel

EINDREDACTIE

Heleen Suèr

CORRECTOR

Het Nederlands Tekstbureau,
Martine de Wit

VORMGEVING

Vandejong Creative Agency

ILLUSTRATOR

Aron Vellekoop León

FOTOGRAFIE

Lana Mesić

DRUKKER

Lenoirschuring

ISBN 978-90-90-31700-7

Dit boek is opgesteld met een inhoudelijke bijdrage van het Nibud.

Mede mogelijk gemaakt dankzij financiering van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

DANKWOORD

Langs deze weg willen wij graag de geïnterviewde jongeren en experts bedanken voor het delen van hun kennis of persoonlijke verhalen over schulden en armoede. Veel dank aan Milio, Dominique, Amy, Francisco en Iris voor hun openheid en bereidheid om hun persoonlijke verhaal over schulden en armoede met ons te delen. Jullie verhalen zijn exemplarisch en waren een grote inspiratiebron voor ons om dit handboek te maken.

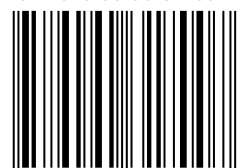
Ook willen we Arjan Vliegenthart, Barbara Braams en Karim Benammar bedanken voor hun tijd en enthousiasme om hun kennis over de thematiek te delen. Verder willen we alle betrokken gemeenten, jeugdprofessionals, docenten, jongeren en alle andere partijen bedanken voor hun input.

Tot slot gaat onze dank uit naar onze partners. Wij bedanken hen voor hun steun en samenwerking: Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, a.s.r., en alle gemeenten die partner zijn van MoneyWays en hebben meegewerkt aan de adviessessies.

1e druk mei 2019
Copyright Diversion, 2019

Als bureau voor maatschappelijke innovatie ontwikkelt Diversion oplossingen voor complexe maatschappelijke vraagstukken. In MoneyWays, een van onze programma's, maken we met inzet van het Nibud en peer educators door heel Nederland de sociaal-emotionele kant van armoede en schulden bespreekbaar. Na meer dan vijf jaar samenwerking met gemeenten, professionals en jongeren maken we de balans op. Met dit boek willen we iedereen, die een substantiële bijdrage kan leveren aan het voorkomen van schulden onder jongeren, inspireren om de handschoen op te pakken en jongeren iets te bieden dat werkt. Zodat het misschien toch een gelukkige combinatie wordt: jongeren en geld.

ISBN 978-90-90-31700-7



9 789090 317007 >