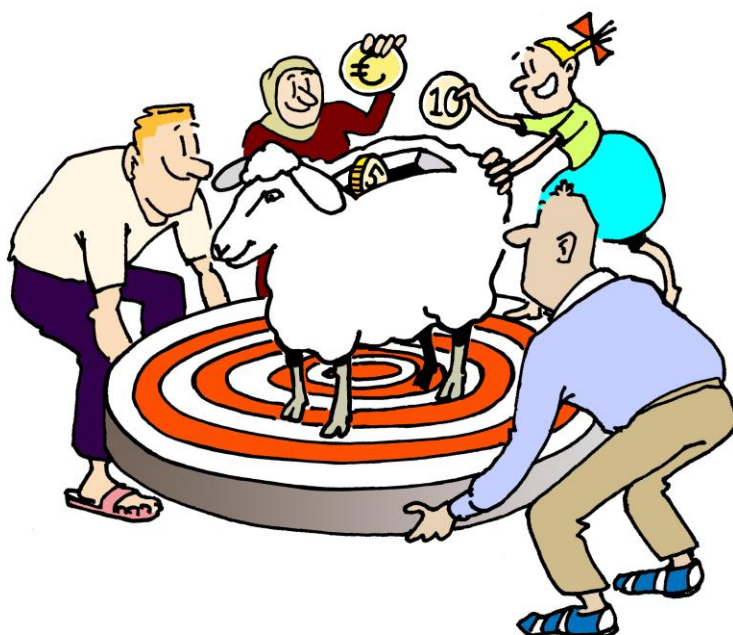


Stichting Cash2Grow

Jaarverslag 2018 & 2019



Stichting Cash2Grow
Sumatrakade 1389
1019 RN Amsterdam
KvK: 71191941

26 februari 2020

cash2grow

www.cash2grow.nl
info@cash2grow.nl
Tel: 06 202 949 31

Inhoudsopgave

Inleiding	3
1. Organisatie Stichting Cash2Grow	4
1.1. Missie, visie, doelgroep	4
1.2. Bestuur en directie	5
2. Activiteiten van Cash2Grow in 2018	6
2.1. Workshop: “Savings Group Movement in Europe, a new way to foster social and economic empowerment”	6
2.2. Workshop voor Europese zusterorganisaties	6
2.3. Europees project LETS SAVEE	7
3. Jaarverslag 2019	8
3.1. Project ‘rijker door samen sparen‘ in 2019	8
3.1.1. Ontwikkeling handleiding begeleiders en programmaboekje deelnemers	8
3.1.2. Training en coaching begeleiders.....	9
3.1.3. De pilot spaarkringen	9
3.1.4. Gepland versus gerealiseerd.....	11
3.1.5. Samenwerking met Stichting LIFT	13
3.2. Monitoring en evaluatie	13
3.3. Communicatie	13
3.4. Conclusie	14
3.4.1. Leerpunten	14
3.4.2. Vooruitblik op 2020	17
4. Jaarrekening 2019: Balans en Staat van herkomst en besteding van middelen	19
Bijlage A: Rapport van spaarkringen	21

Inleiding

Stichting Cash2Grow is in maart 2018 opgericht op initiatief van Julie-Marthe Lehmann en Gabriëlle Athmer.

Julie-Marthe Lehmann heeft als promovenda onderzoek verricht naar spaarkringen in Nederland. Door het incuberen van spaargroepen in Den Haag en Amsterdam heeft zij onderzocht of en hoe spaarkringen een positieve impact hebben op het welzijn van hun leden met betrekking tot sociale netwerken, huishoudfinanciën en ondernemerspositionering.

Gabriëlle Athmer werkte in de sector microfinanciering in verschillende landen in Afrika; haar ervaringen met spaarkringprogramma's inspireerden haar om ook in Nederland deze succesvolle methode voor sociale en financiële emancipatie verder te verspreiden.

Het jaar 2018 staat in het teken van voorbereidingen voor het uitvoeren van een pilot spaarkringproject. Cash2Grow organiseerde, in samenwerking met de Haagse Hogeschool en het Microfinance Centre in Polen, een internationale workshop over spaarkringen als middel voor financiële en sociale emancipatie. De uitwisseling van ervaringen met zusterorganisaties uit andere Europese landen inspireerden ons nog meer om spaarkringen in Nederland te gaan organiseren. Bovendien bleek uit de enthousiaste reacties van Nederlandse deelnemers dat er belangstelling was voor dit concept.

Cash2Grow vond in de [Stichting LIFT](#) een goede samenwerkingspartner voor het voorbereiden en uitvoeren van het spaarkringproject 'rijker door samen sparen' in 2019. De samenwerking met stichting LIFT maakte het mogelijk om een snelle start te maken met het promoten van spaarkringen en het trainen van de begeleiders, waar we natuurlijk erg blij mee zijn. Het project 'rijker door samen sparen' loopt van half februari 2019 tot eind juni 2020. Het grootste deel van dit jaarverslag beslaat de projectactiviteiten in 2019. Als achtergrondinformatie worden ook de activiteiten in 2018 beschreven.

De activiteiten van de Stichting Cash2Grow waren niet mogelijk geweest zonder de samenwerking, het vertrouwen en (financiële) ondersteuning van onze partners en spaarkringbegeleiders. We zijn zeer erkentelijk voor het vertrouwen en de financiële ondersteuning van het Oranjefonds, de Rabo Foundation, Fonds 1818 en Stichting Sobriëtas. Heel blij zijn we ook met de samenwerking met de Haagse Hogeschool, MFC in Polen, SavingsBuddies in Berlijn, ACAF in Spanje en LABINs in Italië. In het bijzonder willen we de organisaties en de vrijwilligers bedanken die spaarkringen organiseren en begeleiden: Stichting Avrasya in Den Haag, Stichting Dappere Dames in Amsterdam, WOT Schiedam, Vereniging van Hondurezen in Nederland, en de spaarkringbegeleiders uit het netwerk van LIFT in de Bilt, Maastricht en Amsterdam.

1. Organisatie Stichting Cash2Grow

1.1. Missie, visie, doelgroep

Missie – waar staan we voor?

Stichting Cash2Grow promoot spaarkringen voor mensen met een krappe beurs zodat ze sociaal en financieel weerbaarder worden.

Visie – waar willen we naar toe?

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

Strategie – hoe pakken we het aan?

- We kiezen voor een collectieve aanpak omdat we vinden dat mensen elkaar kunnen steunen om weerbaarder te worden.
- We bevorderen zelfbestuur/management omdat we de vaardigheden van mensen willen versterken om hun lot in eigen handen te nemen.
- We streven naar spaarkringen als duurzame sociale netwerken, die zonder begeleiding van buitenaf blijven functioneren na een periode van training en coaching.
- We hanteren een flexibele methodologie i.v.m. diversiteit van de verschillende leden van spaarkringen.
- We blijven voortdurend bezig met onze aanpak door de producten te herdenken, te analyseren en verder te ontwikkelen.

Doelgroep

De doelgroep van Cash2Grow bestaat uit mensen met een tekort aan financiële vaardigheden en/of middelen, en een tekort aan sociaal kapitaal. Dit uit zich op twee manieren

- niet of moeilijk kunnen rondkomen met het inkomen, en
- behoefte hebben aan een groter sociaal netwerk.

Deelnemers van spaarkringen komen uit de volgende maatschappelijke groeperingen: (1) financieel en/of sociaal kwetsbare groepen (2) micro-ondernemers, met name zzp'ers (3) mensen met een migratieachtergrond (4) vluchtelingen (5) ouderen (6) mensen met een schuldenproblematiek (7) eenzame en sociaal geïsoleerde mensen

Kernactiviteiten

- Organisaties ondersteunen die spaarkringen willen gebruiken voor de sociale en financiële emancipatie van hun doelgroep
- Ontwikkelen van training materiaal voor begeleiders en leden van spaarkringen
- Begeleiders van spaarkringen trainen en coachen
- Spaarkringen trainen en begeleiden

1.2. Bestuur en directie

Bij de oprichting van de stichting bestond het bestuur uit twee personen: Julie-Marthe Lehmann en Jane Bissumbhar. Omdat het bestuurswerk toch meer tijd vergde dan gedacht, heeft Jane Bissumbhar zich na een aantal maanden teruggetrokken. In 2018 kwamen er drie bestuursleden bij. Het bestuur het bestuur van de stichting bestond toen uit de volgende personen:

- Drs. Julie-Marthe Lehmann – voorzitter
- Drs. Bruno Molijn – penningmeester
- Dr. Peer Smets – secretaris
- Drs. Marie-Antoinette de Veth – lid

Ir. Kiomara Aguilar kwam als vijfde bestuurslid het bestuur versterken vanaf april 2019.

In 2018 kwam het voltallige bestuur één keer bij elkaar (augustus 2018). Daarnaast waren de bestuursleden actief betrokken bij de workshops, het ontwikkelen van een projectplan, het schrijven en accorderen van de subsidieaanvragen en de ontwikkeling van de website en het logo van Cash2Grow.

In 2019 vergaderde het bestuur vier keer (februari, april, september, december). In april was de bestuursvergadering gecombineerd met een heidag over de missie, visie en strategie van Cash2Grow. De bestuursleden zijn ook actief buiten de bestuursvergaderingen om. Voorbeelden: voorbereiden van de heidag in april, feedback op trainingsmateriaal en opzet training begeleiders; feedback op communicatiemateriaal; feedback op tools voor monitoring en evaluatie; bijwonen inspiratiebijeenkomst begeleiders; voorbereiding tussentijdse evaluatie project; gesprekken met Stichting LIFT; input voor financiële verslaglegging en maken van balans. In totaal besteedden de bestuursleden in 2019 ongeveer 260 uur aan Cash2Grow.

Gabriëlle Athmer werd door het bestuur benoemd als de directeur. Zij werkte vanaf half februari 2019 gemiddeld 4 dagen in de week aan Cash2Grow. Zij werkt deels op vrijwillige basis en deels betaald uit de projectgelden via een contract van dienstverlening.

2. Activiteiten van Cash2Grow in 2018

In maart 2018 is de stichting Cash2Grow opgericht. In 2018 heeft Cash2Grow workshops medegeorganiseerd en een website, logo en visitekaartjes laten ontwikkelen. Verder heeft Cash2Grow samen met stichting LIFT subsidieaanvragen gedaan voor het promoten van spaarkringen in Nederland. Dit jaar had de stichting geen externe financiering. Financiering van de activiteiten is gedaan op persoonlijke titel door bijdragen van de initiatiefnemers en bestuursleden.

2.1. Workshop: “Savings Group Movement in Europe, a new way to foster social and economic empowerment”

In Juni 2018 organiseerde Stichting Cash2Grow in samenwerking met de Haagse Hogeschool en het Microfinance Centre in Polen een ééndaagse workshop “*Savings Group Movement in Europe, a new way to foster social and economic empowerment*” De deelnemers aan deze workshop waren onderzoekers verbonden aan verschillende universiteiten, docenten van de Haagse Hogeschool en vertegenwoordigers van (gemeentelijke) organisaties die zich richten op onder andere schuldhulpverlening, financiële educatie en migrantenondernemers. Organisaties uit Europa die ook spaarkringen organiseren droegen bij aan het succes van de workshop: ACAF uit Spanje, SavingsBuddies uit Berlijn, Labins uit Italië. Ook kwamen er spaarkringenthousiastelingen uit Portugal, Polen, en Oostenrijk.¹

De bedoeling van deze workshop was om spaarkringen in Nederland onder de aandacht te brengen en tegelijkertijd de belangstelling te peilen in Nederland voor deze aanpak. De aanwezigen lieten zich positief uit over de mogelijkheden van spaarkringen in Nederland voor hun doelgroepen. Deze workshop heeft veel aanknopingspunten opgeleverd voor samenwerking met verschillende organisaties.² De stichtingen Cash2Grow en LIFT hebben toen besloten te gaan samenwerken aan de ontwikkeling en uitvoering van een spaarkringproject, gezien de complementariteit van beide organisaties.

Een onmiddellijk resultaat van deze dag was de start van een nieuwe spaarkring in juli 2018 in Delft en omgeving, geïnitieerd door de Vereniging van Hondurezen in Nederland. Deze groep heeft één spaarperiode afgesloten eind 2019, en begint met een nieuwe spaarperiode in 2020.

2.2. Workshop voor Europese zusterorganisaties

De dag vóór de bovengenoemde openbare workshop in juni 2018, organiseerde Cash2Grow, Haagse Hogeschool en het Microfinance Centre in Polen een ééndaagse workshop voor de organisaties en personen uit verschillende Europese landen, om ervaringen uit te wisselen en samenwerkingsmogelijkheden te bespreken. Via skype waren ook de microfinancieringsorganisatie ADIE uit Frankrijk betrokken, en een spaarkring expert uit de VS die spaarkringen in de VS organiseert. Deze dag leverde veel enthousiasme op om meer van elkaar te leren en samen te werken.

¹Deze dag werd financieel ondersteund door de MetLife Foundation, via MFC Polen.
<https://www.thehagueuniversity.com/about-thuas/thuas-today/events-and-activities/details/2018/06/19/default-calendar/savings-group-movement-in-europe>

² Voor een korte impressie van deze dag: <https://youtu.be/EA4ZmxXTAYI>.

2.3. Europees project LETS SAVEE

Stichting Cash2Grow nam, samen met het Microfinance Center in Polen, het initiatief tot het indienen van een subsidieaanvraag voor een project in Europees verband, bij de Erasmus + van de EU. De titel van het project is: [LETS SAVEE](#) - LEarning, Teaming up and Saving - SAVings groups for Employability and Empowerment. De aanvraag – ingediend door penvoerder MFC Polen – werd in 2018 helaas afgewezen. In 2019 heeft Cash2Grow weer actief meegewerkt aan een verbeterde projectaanvraag, die in september 2019 is goedgekeurd. De penvoerder is weer MFC Polen, en de partnerorganisaties zijn SavingsBuddies uit Duitsland, Labins uit Italië, Asociación CAF (Comunidades Autofinanciadas) en Fundació Servei Solidari uit Spanje, de Haagse Hogeschool en Stichting Cash2Grow uit Nederland.

LETS SAVEE start in februari 2020 en loopt tot april 2022. Het project geeft Cash2Grow de mogelijkheid te leren van de ervaringen en aanpak van zusterorganisaties elders in Europa. De zeven projectpartners gaan training curricula ontwikkelen, ieder vanuit de eigen expertise en ervaring. De curricula omvatten besparingsstrategieën, goed gebruik van leningen, preventie van schulden, overzicht over de huishoudfinanciën en ondernemersvaardigheden. Door het ontwikkelen van trainingscurricula voor verschillende doelgroepen willen we de positieve impact op spaarkringleden vergroten en nieuwe doelgroepen bereiken. Cash2Grow heeft in dit project de lead bij het verder ontwikkelen van een spaarmethode waarbij training curricula voor financiële geletterdheid en ondernemerschap zijn geïntegreerd.

3. Jaarverslag 2019

In 2019 is de stichting Cash2Grow begonnen met het organiseren van spaarkringen dankzij de toekenning van fondsen voor het project ‘rijker door samen sparen’. Het project wordt ondersteund door het Oranjefonds, de Rabo Foundation, Fonds 1818 en Stichting Sobriëtas. Het project is half februari 2019 gestart en loopt tot eind juni 2020. Hieronder volgt een beschrijving van de voortgang van dit project, de ontwikkelde instrumenten voor monitoring en evaluatie, en de gebruikte communicatiemiddelen. Het hoofdstuk sluit af met conclusies en een vooruitblik op 2020.

3.1. Project ‘rijker door samen sparen’ in 2019

Het project ‘rijker door samen sparen’ is een pilot met als doel om voorwaarden te scheppen om op grotere schaal spaarkringen in Nederland te vormen en die te begeleiden naar zelfmanagement.

De titel van het project ‘rijker door samen sparen’ vat de impact van spaarkringen samen: figuurlijk rijker door persoonlijke groei en onderlinge ondersteuning en letterlijk rijker door meer te doen met eigen – beperkte – financiële middelen. Hiermee hoopt Cash2grow een bijdrage te leveren aan het welzijn van de deelnemers van spaarkringen.

Cash2Grow heeft samen met stichting LIFT het project ontwikkeld. Stichting LIFT organiseert Lift-je-leven groepen, ook bekend als Budgetkringen. De twee stichtingen besloten tot samenwerking aangezien hun activiteiten complementair zijn. LIFT heeft bijzondere kennis over ‘goed met geld’ omgaan en een uitgebreid netwerk, terwijl Cash2Grow expertise in huis heeft met betrekking tot spaarkringen.

Het project ‘rijker door samen sparen’ omvat de volgende activiteiten:

- Ontwikkelen en testen van trainingsmateriaal voor begeleiders en deelnemers
- Trainen en coachen van 12 begeleiders van spaarkringen
- Starten van 6 pilotspaarkringen

3.1.1. Ontwikkeling handleiding begeleiders en programmaboekje deelnemers

In april en begin mei 2019 is de handleiding voor begeleiders van spaarkringen ontwikkeld. Deze is getest en verschillende delen zijn inmiddels aangepast. De handleiding is losbladig, zodat nieuwe delen kunnen worden toegevoegd. Een herziene versie zal geschreven worden in mei en juni van 2020. De handleiding bestaat uit twee delen: het eerste deel is gewijd aan achtergronden van spaarkringen, het functioneren van een spaarkring en de rol van de begeleiders. Het tweede deel bestaat uit materiaal met betrekking tot onderwerpen gerelateerd aan financiële educatie: spaardoelen; voor- en nadelen van lenen; overzicht over inkomen en uitgaven; spaarstrategieën zoals ‘stoppen met shoppen’; mogelijkheden om het inkomen te vergroten. De begeleiders stemmen de thema’s af op de behoefte van de deelnemers. De leden dragen natuurlijk ook andere thema’s ter bespreking aan. Het

onderwerp ‘ziektelkostenverzekering kiezen’ werd bijvoorbeeld eind 2019 in een spaarkring behandeld op verzoek van deelnemers.

Het concept programmaboekje voor deelnemers was halverwege december 2019 gereed. De ontwikkeling gebeurde stap voor stap, ieder hoofdstuk wordt getest in spaarkringen. Zodra een onderdeel klaar was, is dat ter beschikking gesteld voor begeleiders. De begeleiders kopiëren de hoofdstukken wanneer nodig voor de deelnemers, er is geen programmaboekje aan alle deelnemers uitgedeeld. Het testen van het programmaboekje krijgt een vervolg in 2020. De herziene versie van het programmaboekje zal geschreven worden in mei 2020. De taal is zo simpel mogelijk gehouden in verband met laaggeletterde en anderstalige spaarkringleden. Illustraties die voor de website waren gemaakt zijn geïntegreerd in het boekje. In 2020 zullen we werken aan (de financiering van) een versie met betere lay-out en meer illustraties.

3.1.2. Training en coaching begeleiders

In mei 2019 is de training voor begeleiders gehouden (13 en 14 mei), waar acht vrijwilligers en drie beroepskrachten aan hebben meegedaan. De training werd uitgevoerd door de directeuren van Cash2Grow en van Stichting LIFT. De directeur van Cash2Grow heeft de begeleider in De Bilt een ‘*on the job*’ training gegeven, aangezien die niet aanwezig kon zijn op de tweedaagse training.

Inspiratiebijeenkomsten voor begeleiders maken deel uit van het trainingstraject voor de begeleiders. In 2019 zijn twee inspiratiebijeenkomsten georganiseerd voor de actieve spaarkringbegeleiders (twee beroepskrachten en vijf vrijwilligers). Het doel van de inspiratiebijeenkomsten is om actuele informatie te geven en om ervaringen en tips uit te wisselen.

De directeur van Cash2Grow heeft alle spaarkringen bezocht, en in sommige gevallen zelf (mede) begeleid. Deze bezoeken waren belangrijk voor het coachen van begeleiders en voor het testen van zowel de handleiding begeleiders als het programmaboekje voor deelnemers.

De taken en verantwoordelijkheden van spaarkringbegeleiders zijn in samenspraak met de begeleiders vastgelegd. Dit is ook het geval voor de voorwaarden waaraan de spaarkringbegeleiders moeten voldoen om gecertificeerd te worden en zelfstandig spaarkringen te kunnen gaan begeleiden.

3.1.3. De pilot spaarkringen

Gepland was om in mei/juni 2019 de spaarkringen op te starten. Dit bleek niet haalbaar. Het was minder makkelijk dan aangenomen voort te bouwen op de Lift-je-leven groepen van de Stichting LIFT. In de gevallen dat het wel lukte Lift-je-leven deelnemers te interesseren voor spaarkringen, had dit te maken met een nog bestaande band met de begeleiders, of met de timing, zodat deelnemers van een Lift-je-leven groep direct door konden gaan met een spaarkring. Dit was het geval voor de spaarkring De Bilt en de spaarkring Schiedam. De andere spaarkringen bestaan uitsluitend of voor het allergrootste deel uit deelnemers die (nog) geen Lift-je-leven programma hebben gevolgd. Beperkende factor bij de werving was ook het feit dat LIFT geen contactgegevens van Lift-je-leven deelnemers heeft bewaard in

verband met de privacywetgeving. Groepen in de maand vóór de zomervakantie starten bleek ook niet handig, en de periode van de ramadan (5 mei – 3 juni) is geen goede periode voor migrantenorganisaties om spaarkringen op te zetten.

De eerste vier groepen startten in september en oktober, twee andere volgden in de maanden november en december. De zevende groep (Stichting Avrasya, Schilderswijk Den Haag) was in december 2019 voorbereid en startte in januari 2020. We hadden zes pilot groepen gepland in deze fase, aangezien de nadruk ligt op het leren van deze pilot, en nadrukkelijk niet op zoveel mogelijk deelnemers werven. Maar we reageerden wel op de vraag van samenwerkingspartners.

Het valt op dat spaarkringen vooral aantrekkelijk zijn voor vrouwen (er is maar één man onder de deelnemers van de pilotgroepen), en vooral voor vrouwen met een migratieachtergrond. Zij kennen namelijk de traditionele ROSCAs (Rotating Savings and Credit Associations), uit eigen ervaring, of van verhalen van hun moeders of andere familieleden. Hieronder de lijst van spaarkringen, met de datum van oprichting. De datum van oprichting is de datum waarop de groep het intern reglement heeft afgesproken. Daarvoor zijn vaak één of meerdere informatiebijeenkomsten geweest.

	Naam Spaarkring	Aantal leden	Partnerorganisatie Plaats en wijk	Datum oprichting	Achtergrond leden
1	Precious Pearls	6	Werving Cash2Grow <i>Amsterdam</i>	26-09-2019	Vooraf Afrikaanse migratieachtergrond
2	Dappere Dames Bank	13	Stichting Dappere Dames <i>Amsterdam Indische Buurt</i>	27-09-2019	Vooraf Marokkaanse migratieachtergrond
3	Sterrenbank	5	Spaarkring- & LIFT begeleidster <i>de Bilt</i>	24-10-2019	Vooraf autochtoon Nederlandse achtergrond
4	Hemels spaarpotje	13	Stichting Avrasya <i>Den Haag Wateringse Veld</i>	29-10-2019	Turkse migratieachtergrond
5	Spaarkring de Singel	9	WOT <i>Schiedam Oost</i>	14-11-2019	Gemeente achtergrond
6	Spaarkring Filipino Limburg	6	Spaarkring- & LIFT begeleidster in <i>Maastricht</i>	09-12-2019	Filipijnse migratieachtergrond
	In 2018	52 waarvan 51 vrouwen			
	In 2019				
7	Spaarkring Avrasya Haagse Coöperatie	9	Avrasya <i>Den Haag Schilderswijk</i>	8-02-2019	Turkse, Indonesische, en Nederlandse achtergrond
	In jan 2019	61			

Functioneren van de spaarkringen

De groepen komen één keer per week (één groep), één keer per 14 dagen (vier groepen) of één keer per maand bij elkaar (twee groepen). De groepen lopen goed, de leden sparen regelmatig. Het sparen werkt als een bindmiddel; er zijn weinig leden die afvallen of zonder geldige reden niet bij bijeenkomsten aanwezig zijn. Onze verwachting is dat de meeste, zo niet alle, groepen na het terugkrijgen van het eigen spaargeld weer een nieuwe spaarperiode zullen beginnen. Het gemiddelde geannualiseerde spaarbedrag per groepslid³ varieert sterk per groep en ligt grofweg tussen 200 en 1200 euro.

Sommige groepen hebben gekozen voor het instellen van een Lief- en Leedfonds, waarin ieder een klein bedrag per bijeenkomst stort (tussen 50 cent en 2 euro). Uit deze pot kunnen giften worden gedaan worden aan één van de leden of het geld kan gebruikt worden voor een feestelijke afsluiting aan het eind van de spaarperiode.

De ideale tijdsduur van een groepsbijeenkomst blijkt twee uur te zijn. Dan kan er zowel gespaard kan worden (30-45 minuten), als ook aandacht besteed kan worden aan een thema. Het is niet voor alle groepen mogelijk om twee uur bijeen te komen. Hierdoor wordt het bespreken van thema's over meerdere bijeenkomsten verdeeld, waardoor begeleiding van de groep langere tijd nodig is dan was voorzien.

3.1.4. Gepland versus gerealiseerd.

Hieronder een overzicht van de verschillen tussen planning en realisatie, voor zover nog niet hierboven genoemd.

Gepland	Gerealiseerd in 2019	Opmerkingen
6 spaarkringen	6 spaarkringen	Zevende groep in voorbereiding, gestart in februari 2020.
60 deelnemers spaarkringen	52 deelnemers	Groepen kleiner dan voorzien; in februari 2020 waren er 61 deelnemers, vanwege de zevende groep.
6 locaties: Utrecht, De Bilt, Schiedam, Amsterdam Noord, Maastricht, Den Haag/Delft	5 locaties: Geen spaarkring in Utrecht. Twee spaarkringen in Amsterdam Oost ipv één in Amsterdam Noord.	Samenwerkingspartners Buurthuis Zuilen (Dock) in Utrecht en Bij Bosshardt hebben geen groep kunnen werven. Ook de Vereniging van Nederlandse Hondrezen lukte het in 2018 niet om een groep te werven. Twee nieuwe samenwerkingspartners: Stichting Dappere Dames in Amsterdam en Stichting Avrasya in Den Haag.

³ Geannualiseerd spaarbedrag: het spaarbedrag dat is omgerekend naar een periode van één jaar; dit bedrag kan verwacht worden na één jaar als in de resterende periode evenveel gespaard zou worden als voorheen. Door deze omrekening te maken kunnen de spaarbedragen van groepen met een verschillende startdatum toch met elkaar vergeleken worden.

Trainen van 12 begeleiders, 2 begeleiders per spaarkring	12 begeleiders getraind, waarvan 7 nu een groep begeleiden. Begeleiders zijn afgevallen vanwege tijdgebrek, te gebrekkige kennis van de Nederlandse taal, of konden geen spaarkring vormen.	Het bleek onhaalbaar om twee begeleiders per locatie te werven. Alleen bij WOT Schiedam begeleiden 2 beroepskrachten een spaarkring. Alle andere groepen hebben 1 vrijwilliger als begeleider.
De spaarkringen sparen én lenen	Eén van de organisaties, WOT Schiedam, biedt de mogelijkheid tot lenen nog niet aan; 2 groepen hebben zelf besloten niet te lenen; in 2019 heeft nog geen enkele groep een lening verstrekt.	Sommige begeleiders en leden van spaarkringen blijken zeer terughoudend wat betreft lenen: ze vrezen dat spaarkringleden de lening niet kunnen terugbetalen. In januari 2020 heeft de groep Hemels Spaarpotje van Stichting Avrasya wel een lening gegeven.
Begeleiders van spaarkringen vormen met elkaar een spaarkring	Niet gerealiseerd. Wel zijn enkele begeleiders ook lid van de groep, zodat ze deze ervaring zelf opdoen.	De begeleiders komen uit verschillende delen van het land. De kosten van het regelmatig bij elkaar komen zijn te hoog, zowel wat betreft tijdsinvestering als ook reiskosten.

Geprobeerd maar (nog) niet gelukt

Een aantal pogingen tot het starten van een spaarkring zijn niet gelukt. De redenen waren de volgende:

- Bij Bosshardt Amsterdam Noord was de vroegere Budgetkring uiteengevallen en waren uiteindelijk te weinig ex-leden van die kring geïnteresseerd om aan een spaarkring mee te doen.
- Bij voedselbank Maassluis bestond twijfel over het vermogen van hun bezoekers om goed genoeg met geld om te gaan om aan een spaarkring mee te kunnen doen. Er werd besloten eerst te kijken of deelnemers zouden kunnen sparen voor een uitje. Wordt wellicht vervolgd in 2020.
- Buurthuis Zuilen in Utrecht kon, na initieel enthousiasme, geen groep bij elkaar krijgen. Als belangrijkste reden werd genoemd dat bezoekers te weinig geld hebben om te sparen. Bovendien bleek het moeilijk om als man een activiteit te organiseren voor de ‘huiskamergroep’, voornamelijk vrouwelijke bezoekers met een migratieachtergrond.
- Vereniging Hondurezen in Nederland is doorgegaan met de spaarkring die in 2018 al startte. De plannen om onder hun leden nieuwe groepen op te zetten in 2019 kwamen niet van de grond door gezondheidsproblemen en veranderde werksituatie van de twee vrijwilligsters die dit zouden trekken. Eind 2019 zijn stappen gezet om een nieuwe groep te vormen in de regio Delft.

3.1.5. Samenwerking met Stichting LIFT

De samenwerking met de Stichting LIFT maakte een snelle start van het project mogelijk. De begeleiders van de spaarkringen komen voor het grootste deel uit het netwerk van LIFT. Bovendien heeft Cash2Grow profijt gehad van de ervaring van LIFT bij het starten van de activiteiten van een pas opgerichte stichting. Zoals was voorzien, is een deel van de inhoud van het materiaal dat door Stichting LIFT was ontwikkeld m.b.t 'goed met geld' geïntegreerd in het trainingsmateriaal voor begeleiders en deelnemers.

Stichting LIFT gaat vanaf januari 2020 bestuurlijk verder onder de paraplu van Stichting CAV. De directeur en bestuurder van LIFT, Jeanine Schreurs, heeft in december 2019 afscheid genomen. Het project 'rijker door samen sparen' valt niet onder de paraplu van CAV, maar zal worden afgerond met Jeanine Schreurs op persoonlijke titel. Met CAV zal gekeken worden naar samenwerkingsmogelijkheden in de toekomst.

3.2. Monitoring en evaluatie

De volgende monitoring tools zijn ontwikkeld en worden gebruikt:

- Format voor verslag van iedere bijeenkomst met de spaarkring, in te vullen door de begeleider.
- Format voor evaluatie van de spaarkring bij de overgang van de trainingsfase naar de zelfstandige fase. Dit format bevat ook gedetailleerde kwaliteitseisen voor een spaarkring.
- Registratie bij en gebruik van de [SAVIX MIS](#). Dit is een online Management Informatie Systeem (MIS) ontwikkeld voor spaarkringprogramma's; het programma produceert inzichtelijke rapporten over het functioneren van de spaarkringen. Dit programma wordt gebruikt door veel organisaties in Afrika, Azië en Latijns-Amerika, maar is ook van toepassing op het spaarkringprogramma van Cash2Grow. Twee keer per spaarperiode voedt Cash2Grow de MIS met de gegevens van iedere spaarkring en hun spaar- en leenactiviteiten. Dit gebeurt halverwege de spaarperiode en bij de laatste bijeenkomst vóórdat de groepsleden hun spaargeld terugkrijgen. Zie bijlage A voor een vergelijkend rapport van de 6 spaarkringen die in 2019 zijn gestart, gegenereerd door de SAVIX MIS.

De volgende evaluatie tool is ontwikkeld:

- Een vragenlijst die alle leden aan het begin van de spaarperiode en aan het eind invullen. Vergelijking van de vragenlijst aan het begin en aan het eind zal ons een beeld geven van de impact van de spaarkring op de financiële redzaamheid en het sociale netwerk van de spaarkringleden. Deze tool zal aangevuld worden met focusgroep discussies aan het eind van de spaarperiode.

3.3. Communicatie

Cash2Grow heeft de volgende communicatiemiddelen ingezet:

- **Website** – de website is in 2019 geheel vernieuwd. De website is vooral bedoeld voor partner organisaties, begeleiders en donoren. De website wordt in de praktijk ook gebruikt door de doelgroep.

- **Facebook** – vanaf december 2019. Vooral voor de doelgroep bedoeld, om nieuws te lezen over de verschillende spaarkringen. We geven ook spaartips. Facebook is ook voor de begeleiders en (mogelijke) partnerorganisaties.
- **Folders** – voor de doelgroep. De folders zijn gepersonaliseerd voor de partnerorganisaties (met name contactgegevens en logo's, maar soms ook tekst). Deze personalisatie is gebeurd voor WOT Schiedam (Dock), Buurthuis Zuilen (Dock), Voedselbank Maassluis, Stichting Dappere Dames, en de spaarkring in De Bilt.
- **Lokale media** - artikelen in huis- en huisbladen en meldingen op online agenda's: voor het aankondigen van oriëntatie-bijeenkomsten voor geïnteresseerden deelnemers aan een spaarkring.
- **Persoonlijke pitches** - geven van *pitches* (ASR, armoede-coalitie Utrecht) of meedoen aan lokale informatiemarkten (Utrecht Kanaleneiland).
- Het direct benaderen van (welzijns)organisaties.

3.4. Conclusie

Stichting Cash2Grow heeft in 2019 een goede start gemaakt met het in praktijk brengen van haar missie: *het promoten van spaarkringen voor mensen met een krappe beurs zodat ze sociaal en financieel weerbaarder worden*. Spaarkring begeleiders zijn opgeleid, en het geplande aantal spaarkringen is gestart, weliswaar met enige vertraging.

Als doel van het project 'rijker door samen sparen' was geformuleerd: voorwaarden scheppen om op grotere schaal spaarkringen in Nederland te vormen en die te begeleiden naar zelfmanagement. Eind 2019 is Cash2Grow een flink op weg om voorwaarden voor opschaling te realiseren:

- Geteste handleiding voor begeleiders en programmaboekje voor deelnemers.
- Getest training en coaching traject voor begeleiders.
- Geteste spaarkringmethode.
- Getest materiaal voor financiële educatie.
- Zelfmanagement van de huidige spaarkringen. De meeste, zo niet allen, zullen naar verwachting doorgaan met een volgende spaarperiode waarbij begeleiding voor het functioneren van de spaarkring niet meer nodig zal zijn.

3.4.1. Leerpunten

Naar aanleiding van de ervaringen tot nu toe, kunnen we de volgende leerpunten formuleren.

a. Werving:

- Onbekend maakt onbemind: management en staf van de grotere welzijnsorganisaties denken al gauw dat hun doelgroep er niet aan toe is, te weinig geld heeft, te slecht met geld om kan gaan, of dat er onderlinge ruzie gaat ontstaan (Citaten: 'geld geeft altijd gedoe', 'onze doelgroep kan niet met geld omgaan c.q. heeft geen geld', 'dit project is meer voor de middenklasse'). Ook de potentiële deelnemers denken vaak dat ze niet genoeg geld hebben voor een spaarkring. Soms wordt ook gedacht dat Cash2Grow het uitgavenpatroon van deelnemers zou gaan controleren.

- Vertegenwoordigers van zelforganisaties van Nederlanders met een migratieachtergrond kennen meestal het concept van samen sparen. Dat maakt het makkelijker om de voordelen van een spaarkring te onderkennen. Deze organisaties zien spaarkringen als een middel voor emancipatie van hun achterban, en met name als een manier om geïsoleerde vrouwen te betrekken bij hun activiteiten.
- Deelnemers van spaarkringen kunnen het meest geloofwaardig uitleggen dat je niet veel geld hoeft te hebben om te sparen en dat deelname aan spaarkringen veel meer oplevert dan alleen spaargeld. Het betrekken van deelnemers van spaarkringen bij de werving zal het makkelijker maken om nieuwe spaarkringen op te zetten.

b. Spaarkringleden als begeleiders; begeleiderstraining:

- In verschillende spaarkringen hebben leden belangstelling getoond om zelf opgeleid te worden voor begeleidster van een spaarkring. Het gaat dan vaak om degenen die in de groep een functie vervullen, met name die van voorzitter en/of van boekhouder. Dit is een perfecte manier voor vrouwen om doorgaans nieuwe vaardigheden te leren en nieuwe verantwoordelijkheden op zich te nemen. Voor Cash2Grow is het een goede manier om ervaringsdeskundige begeleiders te werven en om het aantal spaarkringen uit te breiden.
- Een goede timing voor de begeleiderstraining is na de zomervakantie of in het begin van het jaar. Mei en juni zijn geen goede maanden om groepen te werven. Tijdens de ramadan is het moeilijk voor migrantenorganisaties om te werven.

c. Groepsgrootte:

- Cash2Grow heeft het maximum aantal leden teruggebracht van 25 naar 15, maar we overwegen dit aantal nog verder terug te brengen naar 10 leden. Dit om de volgende redenen:
 - Het is makkelijker de thema's te bespreken in een kleine groep. Persoonlijke aandacht is vaak nodig.
 - Het 'spaarritueel' verloopt sneller en zo houd je meer tijd over voor het bespreken van thema's.
 - Eén van de redenen voor een grotere groep is dat er sneller geld wordt geaccumuleerd om uit te kunnen lenen. Maar als er weinig tot geen geld wordt uitgeleend, dan is een kleinere groep gunstig, zodat er zich minder geld ophoopt in het geldkistje. Niet voor alle groepen is het openen van een gezamenlijke bankrekening een optie, namelijk wanneer de leden afhankelijk zijn van uitkering en toeslagen.

d. Sparen versus lenen:

- Sparen is natuurlijk de belangrijkste activiteit van de spaarkringleden. Maar lenen is ook een optie, waardoor de spaarkring ook een financieel vangnet wordt voor onverwachte uitgaven. Of een mogelijkheid biedt om in een economische activiteit te investeren.

Zowel spaarkringleden als begeleiders blijken erg voorzichtig om van deze mogelijkheid gebruik te maken. Ook al is het zeker verstandig om voorzichtig met leningen om te gaan, zou het jammer zijn als spaarkringleden geen gebruik kunnen maken van deze mogelijkheid in omstandigheden waarin zij een lening goed kunnen gebruiken.

- De verwachting is dat het geven van leningen later in de spaarperiode meer gaat gebeuren, als het onderlinge vertrouwen steviger is geworden. Dit punt zal zeker meegenomen worden in de focusgroep discussies met de spaarkringleden aan het eind van het pilotproject. Ook zal meer aandacht besteed worden aan het onderwerp lenen in de volgende tweedaagse begeleiderstrainingen.

e. Duur van training totdat de spaarkring zelfstandig kan functioneren.

- De benodigde duur van de training blijkt enorm te verschillen per groep, afhankelijk van de vaardigheden die er binnen de groep vertegenwoordigd zijn. De maximale periode is tot nu toe drie maanden bij een groep met wekelijkse bijeenkomsten. Het gaat om een groep bestaande uit voornamelijk geïsoleerde vrouwen met een migratieachtergrond voor wie het geheel nieuw is om in vergadersetting bijeen te zijn. Bij andere groepen zijn er maar een paar bijeenkomsten nodig. In die groepen blijft er meer tijd over voor het bespreken van de thema's. Voor de groepen die maandelijks bijeenkomen is het lastig om te onthouden hoe het 'spaarritueel' verloopt; waarschijnlijk hebben deze groepen het grootste deel van de spaarperiode begeleiding nodig. De verwachting is dat alle groepen aan het eind van de spaarperiode het spaarritueel onder de knie hebben en zelfstandig een nieuwe periode kunnen beginnen.

f. Wat zeggen deelnemers

- Eind juni zullen we kijken naar de impact van de spaarkringen op het niveau van deelnemers. Maar ondertussen horen we positieve geluiden van de deelnemers, zoals de volgende:
'Ik kijk enorm uit naar de wekelijkse bijeenkomsten, ik ben de rest van de week op mijn eentje bezig in het huishouden en met de kinderen'
'Dit geld is buiten mijn bereik, en daarom lukt het me eindelijk te sparen'
'Met deze methode kan ik wel sparen omdat het ik niet altijd hetzelfde bedrag hoeft te sparen'
'Die bijeenkomst over 'Stoppen met Shoppen' is precies wat ik nodig had'
'Ik heb nu zorgtoeslag aangevraagd, ik wist niet dat ik er recht op had'
'Ik had geen idee hoeveel ik ongeveer per bijeenkomst zou moeten sparen voor mijn spaardoel, heel fijn om dit in de groep uit te rekenen'
'Door deelname aan de spaarkring raak ik ook gemotiveerd om Nederlandse les te gaan volgen.'

3.4.2. Vooruitblik op 2020

Hieronder is in het kort aangegeven welke plannen Cash2Grow heeft voor 2020:

a. Afronding project ‘rijker door samen sparen’

In juli 2020 ronden we het project ‘rijker door samen sparen’ af. Hiervoor zullen we onder andere de volgende activiteiten uitvoeren:

- Herziene versie maken van het programmaboekje voor deelnemers; werken aan (de financiering van) een versie met betere lay-out en meer illustraties voor laaggeletterden en anderstaligen;
- Herziene versie maken van handleiding voor begeleiders (in mei);
- Drie inspiratiebijeenkomsten organiseren voor begeleiders (in maart, eind april, juni);
- Begeleiders in juni certificeren;
- Evaluatieonderzoek houden onder deelnemers van de spaarkringen (eind juni/begin juli);
- Financieel en narratief verslag van het project schrijven (juli);
- Publicatie van de resultaten van het onderzoek onder deelnemers in een blad voor beroepskrachten in het sociale domein (september).

b. Uitvoering van het Europese project LETS SAVEE

- Input leveren voor het marktonderzoek voor spaarkringen dat wordt voorbereid door De Haagse Hogeschool;
- Een concept curriculum ontwikkelen voor spaarkringmethode waarin financiële educatie en training in ondernemersvaardigheden is geïntegreerd, met input van projectpartners;
- Deelname aan de driedaagse workshop voor projectpartners in juni in Barcelona over spaarkringen voor ondernemers;
- Deelname aan de driedaagse workshop voor projectpartners in oktober in Turijn over spaarkringen en financiële educatie.

c. Ontwikkelen van een groeiplan spaarkringen

Cash2Grow is van plan in 2020 en 2021 het aantal spaarkringen uit te breiden en 20 nieuwe spaarkringen te starten in de volgende steden en/of regio's:

- Amsterdam
- Den Haag
- De Bilt – met uitbreiding naar de regio Zeist/Utrecht/Amersfoort
- Schiedam/ Maassluis / Vlaardingen
- Maastricht
- Een nieuwe locatie: Groningen

d. Financiering zoeken voor een éénjarig groeiplan

- Benaderen van gemeentes en fondsen;
- Benaderen van (welzijns)organisaties voor het inkopen van een pakket van training en coaching van spaarkringen.

e. Versterken van het team, de organisatie en administratie om de groei te faciliteren.

- De huidige voorzitter zal medio 2020 haar functie neerleggen als voorzitter en zich voegen bij het directieteam;
- Projectleiders en coaches zullen worden aangesteld in regio's met de meeste spaarkringen;
- Administratieve voorwaarden worden geschapen: zoals standaard opdrachten en contracten voor dienstverlening worden opgesteld.

f. Versterken van de financiële basis van Cash2Grow

- Ontwikkelen van een meerjarig groeiplan met bijbehorend businessplan.

4. Jaarrekening 2019: Balans en Staat van herkomst en besteding van middelen

Balans per 31 december 2019

Activa	
Bank	16.756,41
Vorderingen (fonds 1818 en Oranjefonds)	7.200,00
Totaal	23.956,41
Passiva	
Financiering voor uit te voeren projectactiviteiten	20.236,41
Overlopende passiva *	3.720,00
Totaal passiva	23.956,41

Staat van herkomst en besteding van middelen	
Herkomst	Euros
Stichting Sobriëtas	4.125,00
Stichting Fonds 1818	8.800,00
Oranje Fonds	15.000,00
Stichting Rabobank Foundation	17.000,00
Reiskostenvergoeding voor uitwisseling spaarkringleden	13,20
Betaling van folders voor WOT Schiedam	76,95
Totaal	45.015,15
Besteding	
Organisatie	
Projectorganisatie en uitvoering	5.679,04
Reiskosten	1.584,49
Bureaunkosten	1.158,93
Handboeken	
Ontwikkeling Handboek begeleiders	5.070,00
Productie Handboek begeleiders	122,38
Ontwikkeling Handboek deelnemers	2.340,00
Productie Handboek deelnemers	504,05
Training	
Training 12 begeleiders	6.000,00
Monitoring, kringbezoek, coaching	660,00
Uitvoering training en begeleiders bijeenkomsten	878,49
Spaarkringen	
Evaluatie onderzoek + rapportage	1.230,00
Flyers, PR, certificaten, website	3.031,36
Totaal	28.258,74
Saldo op de bank 31 december 2019	16.756,41

* zie toelichting

Toelichting

Per 31 december 2019 is 54% uitgegeven van de begroting die door donoren wordt gedekt. Wanneer de eigen bijdrage in uitgaven worden meegerekend, is 64% van de begrootte middelen uitgegeven. Door Stichting Cash2Grow is ruim € 12.000 bijgedragen, door de Stichting LIFT € 2.780 in de vorm van gekapitaliseerde uren. Eind 2019 is ongeveer 65% van de looptijd van het project voorbij.

In werkelijkheid zijn in 2019 meer declarabele uren gemaakt (€ 3.720 voor monitoring en kringbezoek) door de directeur van Cash2Grow, die worden na afloop van het project betaald. Dit omdat de Stichting Cash2Grow geen eigen vermogen heeft en zowel Oranjefonds als Fonds 1818 de laatste respectievelijk 25% en 20% van de toegezegde fondsen vrijmaakt na de eindrapportage van het project (€7.200 in totaal).

Bijlage A: Rapport van spaarkringen

Group comparison					
MIS name Cash2Grow Project name Cash2Grow - rijker door samen sparen Date of report 2020-2-26					
Group name and number	Dropout rate	Membership growth rate	Average annualized savings (per Member)	Social fund balance	Meeting frequency
A	0.0%	18.2%	1,569	0	Bi-weekly
B	0.0%	0.0%	685	99	Weekly
C	20.0%	0.0%	391	15	Bi-weekly
D	0.0%	20.0%	1,905	6	Monthly
E	15.4%	-14.3%	486	37	Monthly
F	11.8%	12.5%	184	0	Bi-weekly
Average	7.8%	6.0%	869	26	
Total				157	

Toelichting:

- Informatie is verzameld in december 2019/ januari 2020
- De groep die in februari 2020 is gestart is nog niet opgenomen in dit overzicht
- *Membership growth rate*: Als meer leden zijn bijgekomen dan afgefallen, geeft dat een positieve ‘*membership growth rate*’.