



Hulp bij (dreigende) schulden en financiële educatie om schulden te voorkomen. Dat zijn in een notendop – naast de bekende maatschappelijke teamactiviteiten – de twee financiële poten van Doenkracht. Het doel van dit maatschappelijke programma van a.s.r. is om mensen financieel bewust, redzaam en weerbaar te maken via ondersteuning van verschillende partners en programma's. Wat we doen en welke impact dit heeft, leggen wij vanaf komend jaar ook vast in ons jaarverslag. Uniek voor een Nederlands beursgenoteerd bedrijf!

Nederland financieel redzaam:

dweilen maar
ook de kraan
dichtdraaien



Marjolein Breed en Daphne Visser zijn respectievelijk de dragers van de 'verzachtenpoot' – hulp bij (dreigende) problematische schulden – en de 'voorkomenpoot' – financiële educatie – van Doenkracht. Of zoals Marjolein het omschrijft: 'Ik dweil zoveel mogelijk op; Daphne draait de kraan dicht.'

Vraag Marjolein één ding over Doenkracht en ze verandert in een enthousiaste spraakwerval. Binnen team Doenkracht werkt zij samen met diverse lokale partners aan activiteiten van de zogenoemde 'verzachtenpoot': mensen met (dreigende) problematische schulden helpen om duurzaam uit die situatie te komen. 'Onze partners worden getraind om de effectiviteit van hun programma's te bewijzen.'

Met welke partners werken we samen?
'We focussen op onze vestigingssteden. Op dit moment werken we samen met tien organisaties: Kansrijk Groningen, Onderneem 't, Spaarkracht, Brand New Job, de Tussenvoorziening, U Centraal, FC Utrecht Foundation, De Dreamfabryk, Huis van Verhalen en JobHulpMaatje Enschede. Alleen Heerlen ontbreekt helaas nog, maar daar werken we aan.'

Over welke activiteiten hebben we het zoal?

'Denk aan het vinden van werk – via bijvoorbeeld Brand New Job – omdat je met meer inkomen je schulden kunt gaan aflossen. En bij Kansrijk Groningen zet met onze steun financiële buddy's in die inwoners helpen om overzicht te krijgen, de juiste hulp te vinden en onder meer het traject richting schuldhulpverlening te doorlopen. In de eerste helft van dit jaar hebben we via tien partners 225 mensen geholpen.'

Hoe weet je of je echt impact maakt?

'Dat is een goede vraag. We houden natuurlijk bij hoeveel projecten er waren, hoeveel mensen daar ongeveer mee bereikt werden, maar we gaan daar inmiddels een heel stuk verder in! Al onze partners worden sinds 2023

ondersteund door Impact House. Deze organisatie helpt ze bij het opstellen van een Theory of Change (TOC) – welke verandering wil je bereiken? – en bij het meten van de daadwerkelijke positieve verandering bij de deelnemers. De partners worden getraind en gecoacht om hun methodieken te verbeteren en om de effectiviteit van hun programma's te bewijzen.'

Begin van Doenkracht

In 2016 zet Delta Lloyd samen met de Hogeschool van Amsterdam een vijfjarig onderzoeksprogramma op om te achterhalen wat effectief is in het helpen van mensen met schulden. Aegon sluit zich hierbij aan en samen worden projecten in zeven (vestigings)steden uitgevoerd, onder de naam Van schulden naar kansen. Na de overname van Delta Lloyd door Nationale Nederlanden zijn Aegon en NN met dit programma doorgegaan. Vanuit a.s.r. begon het bij Fortis Foundation. Na de val Fortis in 2008 vond de toenmalige RvB van a.s.r. het belangrijk om maatschappelijk betrokken te blijven. Dit resulteerde in a.s.r. foundation. Onder de noemer Helpen door te doen kwamen vele collega's in actie, waarbij steeds meer werd ingezet op het thema financiële redzaamheid. Door het samengaan van Aegon Nederland met a.s.r. staat er nu meer dan ooit een solide organisatie: Doenkracht.

Wat is het effect van deze metingen?

‘In verband met Europese duurzaamheidswetgeving (CSRD) heeft a.s.r. een analyse gedaan welke duurzaamheidsaspecten “materieel” oftewel relevant voor haar zijn. Bij die analyse zijn ook onze stakeholders betrokken – daarmee heet het in jargon een dubbele materialiteitsanalyse. Als enig nieuw materieel onderwerp is Doenkracht toegevoegd. Voor zover ik weet uniek voor een beursgenoteerd bedrijf in Nederland. Het laat sowieso zien welk belang a.s.r. hieraan hecht. Echt, toen ik dit hoorde heb ik wel twee weken staan juichen. En deze toevoeging is alleen mogelijk omdat we zo uitgebreid de effectiviteit van onze inspanningen meten.’

Wat is het gevolg van deze keuze?

‘Door onze maatschappelijke bijdrage als materieel te benoemen, moeten we hierover voortaan gedetailleerd en volgens een vast stramien verslag doen in ons jaarverslag. En de impact die wij daarin benoemen, wordt – zoals alles in een jaarverslag – door een accountant gecontroleerd. Het was al niet vrijblijvend wat we deden hoor, maar dit is een grote stap vooruit.’ ►



“We focussen op samenwerkingen in onze vestigingssteden

Marjolein

Daphne Visser houdt zich binnen Doenkracht voornamelijk bezig met de ‘voorkomenpoot’: de samenwerking met landelijke organisaties die jongeren financiële educatie geven en vaardigheden aanleren om (later) bewuste financiële keuzes te kunnen maken. ‘Ons doel is het opschalen van de kwaliteit en effectiviteit van financiële lesprogramma’s.’

Met welke landelijke organisaties werken we samen?

‘Dat zijn er vier. Eurowijs richt zich op basisschoolleerlingen. Voor veel collega’s bekend, want zij geven vooral in de Week van het Geld een of meer gastlessen om deze groep te leren met geld om te gaan. Stichting Kikid gaat met jongeren

van met name het vmbo in gesprek over belangrijke levensthema’s. Een daarvan is Geld & Geluk, waarover wij verschillende online lessen mogelijk hebben gemaakt. Als derde hebben we MoneyWays, bedoeld voor jongeren tussen 14 en 24 jaar en gericht op het doorbreken van het sociaal-emotionele taboe rondom armoede en schulden. En als vierde is er Stichting LEF, die samen met de financiële branche een lesprogramma voor mbo-studenten heeft ontwikkeld.’

Wat zijn onze rollen bij MoneyWays en Stichting LEF?

‘Bij MoneyWays vertellen jonge rolmodellen, peer educators, over hun eigen ervaringen en financiële uitdagingen. Deze benadering spreekt de doelgroep erg aan. Maar de peer educators vonden de verzekeringsvragen tijdens de lessen spannend. Daarom bieden wij ze een verzekeringstraining bij a.s.r. aan. We stomen ze klaar om met meer verzekeringskennis en zelfvertrouwen voor de klas te staan. Stichting LEF richt zich met het lesprogramma speciaal op ROC’s, omdat studenten in die levensfase vaak voor het eerst worden geconfronteerd met de kansen én risico’s die geld met zich meebrengt. We hebben veel collega’s die gastdocent zijn, maar nieuwe vrijwilligers zijn altijd welkom. Je krijgt een verplichte training, soms van een collega die actief is als LEF-trainer.’

Wat doen we nu nog meer voor en met deze organisaties?

‘Ons doel is het opschalen van de kwaliteit en effectiviteit van financiële lesprogramma’s. Dit zijn er momenteel 223! Onze partners hebben de beschikking over een zogeheten reflectieraster. Deze tool – die a.s.r. heeft laten ontwikkelen – geeft op basis van wetenschappelijk literatuuronderzoek aan waar een effectieve les aan moet voldoen. Dat is natuurlijk een grote hulp bij de ontwikkeling van lessen. Daarnaast maken de impactmetingen helder wat de resultaten van een les zijn. Daarmee zien de partners waar en wat ze kunnen ontwikkelen om nog meer impact te maken. Stichting Kikid gaf in het begin aan dat zij zich echt geen raad wist met alle informatie die hieruit kwam. Maar tijdens de laatste evaluatie meldde zij dat dankzij deze kennis de lesontwikkeling op alle thema’s – en dus niet alleen op Geld & Geluk – is verhoogd.’

Hoe is de nieuwe werkwijze voor jou?

‘Het is fantastisch om te zien hoe we met ons Doenkracht-programma kunnen bijdragen aan de financiële educatie in Nederland. Zo promoot Wijzer in Geldzaken het reflectieraster bij alle ontwikkelaars van dergelijke programma’s om hun materiaal daarop te toetsen. Ik ben oprecht trots wat a.s.r. met Doenkracht beoogt én behaalt. Ik hoop dat collega’s dit ook ervaren. We blijven ook een beroep op hen doen om zich voor Doenkracht in te zetten.’

“Onze partners zijn blij dat ze zien wat werkt en wat niet

Daphne



Stichting LEF maakt impact waar die het hardst nodig is



Al sinds 2008 werkt Doenkracht samen met Stichting LEF (Leven en Financiën). Petra de Lange-Rigterink werkt als programmamanager bij de stichting, die door middel van gastlessen financiële educatie op mbo-scholen verzorgt. 'Als ik een of twee jongeren raak, dan is de les voor mij geslaagd.'

Wat is het doel van Stichting LEF?
'Jongeren kunnen tegenwoordig snel geld uitgeven dat ze niet hebben, waardoor het lastig is om de financiën onder controle te houden. Denk aan achteraf betalen; Klarna lijkt makkelijk, maar doordat jongeren het geld niet hebben, door de verschuldigde rente en hoge boetes kan het gebruik ervan voor financiële problemen zorgen. Met onze gastlessen willen wij op het mbo

structureel bijdrages leveren om jongeren financieel bewust en zelfredzaam te maken. Deze lessen zijn interactief en combineren quizen, video's en klassikale opdrachten, waarbij kennis, reflectie en toepassing elkaar afwisselen.'

Waarom richten jullie je op mbo-studenten als doelgroep?

'Met ruim 470.000 studenten is het een grote, diverse groep, die vaak minder over geld praat en daardoor minder financiële kennis uitwisselt. Financiële onderwerpen zijn bovendien complex en het taalgebruik, bijvoorbeeld in belastingbrieven, sluit niet altijd aan bij de belevingswereld van mbo-studenten. Door het programma specifiek op hen af te stemmen, wordt de informatie toegankelijker en relevanter. Ook de thuissituatie speelt mee: in

“
We worden van alle kanten bijgestaan door Doenkracht

gezinnen van mbo-studenten komt laaggeletterdheid en financiële stress vaker voor. Juist daarom is het belangrijk om ze op school te bereiken met praktische kennis en vaardigheden. Door zich te richten op één doelgroep kan Stichting LEF één programma ontwikkelen dat écht werkt – met impact waar die het hardst nodig is. Afgelopen jaar hebben we ruim 11.000 studenten bereikt met onze lessen.'

Je staat zelf ook weleens voor een mbo-klas als gastdocent. Hoe is dat?

'Vooral de diversiteit van studenten maakt het leuk, maar ook de onvoorspelbaarheid. Zo was ik eens in een niveau 2-klas elektrotechniek. Sta je daar voor een stel jongens met hoodies en grote gouden kettingen om. Maar dan word je toch verrast. Achterin zat bijvoorbeeld een jongen achter zijn laptop verscholen. Was daar wat op aan het rommelen, deed niet mee met het gesprek. Bleek hij na afloop zijn belastingaangifte te hebben ingediend. Daar doe ik het voor: als je al een of twee van zulke jongeren raakt, dan is de les voor mij geslaagd.'

Welke hulp biedt Doenkracht jullie?

'Niet alleen ondersteunt Doenkracht ons financieel, ook levert ze gastdocenten en trainers. Daardoor kunnen we gebruikmaken van de grote expertise van a.s.r. We zien dat haar gastdocenten inhoudelijk vaardig en enthousiast zijn. Daarnaast denkt Doenkracht mee over hoe we ons lesmateriaal kunnen verbeteren. Ook mogen we altijd de fantastische faciliteiten van a.s.r. aanspreken, bijvoorbeeld als we zelf een training willen geven. We worden van alle kanten bijgestaan door Doenkracht.'

Wat zou je willen zeggen tegen a.s.r.-medewerkers die overwegen gastdocent te worden?

'Allereerst vind ik het onze plicht om iets te doen voor de medemens die nog een heel leven voor zich heeft. Als gastdocent doe je iets voor een kwetsbare groep; je draagt bij aan een gezonde financiële toekomst van jongeren. Door te laten zien dat goed omgaan met geld leuk en zinvol is, kun je echt het verschil maken. Bovendien krijg je er zelf veel waardering voor en heb je de mogelijkheid om je te ontwikkelen op een ander terrein.' ►

Financiële 'samenredzaamheid' in het Huis van Verhalen

Ruim 12 jaar werkt Hadassa Meijer in het Huis van Verhalen in Enschede. Sinds dit jaar is deze bijzondere ontmoetingsplek partner van Doenkracht. Samen zetten ze een spaarkring op om mensen met financiële uitdagingen te helpen.

Wat is het Huis van Verhalen?

Het is 25 jaar geleden opgericht als ontmoetingsplek in Roombeek, de wijk van de vuurwerkramp. Direct na de ramp vingen we mensen op die hun verhaal kwijt wilden. Daarna zijn we doorontwikkeld naar een buurthuis 2.0. Nog steeds luisteren we naar mensen die de vuurwerkramp



“ De impact van Doenkracht reikt verder dan je misschien denkt

hebben meegemaakt, die in tranen hun verhaal komen vertellen. Maar daarnaast zijn we gericht op ontmoeting: elke week organiseren we voor 50 tot 60 mensen een buurtmaaltijd, we hebben een handwerkochtend, een mannenkookclub, workshops levensverhalen schrijven, een bingo en spelletjesavond.’

En nu dus ook een spaarkring?

‘Die zijn we aan het opzetten, samen met Doenkracht. Hiermee willen we mensen met een financiële uitdaging helpen. Aan het begin maken ze spaardoelen – bijvoorbeeld “Ik wil met Sinterklaas mijn kleinkinderen een mooi cadeau kunnen geven” of “Ik heb een goede winterjas nodig”. Tijdens de spaarkring bespreken ze onder begeleiding van een getrainde coördinator hoe het gaat, wisselen ze tips uit, maar kijken ze ook naar een goede boodschappenplanning of welke zorgverzekeraar ze het best kunnen kiezen. Zo hopen we dat mensen samen financieel zelfredzaam worden. Samenredzaam, eigenlijk.’

Wanneer gaat de spaarkring beginnen?

‘Het idee was om er afgelopen zomer mee te beginnen. Maar bij de coördinator, die net getraind was, bleek de borstkanker terug te zijn. We moesten het dus uitstellen tot het voorjaar. Dat was lastig, want ik had net in maart een contract getekend met a.s.r. en dan wil je er ook helemaal voor gaan. Gelukkig ging a.s.r. hier heel ontspannen mee om. De mensen van Doenkracht gaven aan nog steeds blij te zijn met het partnerschap. Daar ben ik ze dankbaar voor.’

Hoe ziet dat partnerschap, die samenwerking, eruit?

‘Wij creëren een fijne plek waar we mensen helpen om financieel zelfredzaam te worden en hopelijk impact maken, en Doenkracht investeert hierin. Bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat wij de trainingen voor onze spaarkringcoördinatoren kunnen betalen. Maar ook door mij te trainen. Na het tekenen van het contract ging ik door een soort van wasstraat bij a.s.r.; een zeer intensief traject met allerlei trainingen die laten zien hoe je de impact op mensen meetbaar maakt en hoe je je vrijwilligers kunt trainen. Daar heb ik heel veel aan gehad, niet alleen voor dit project, maar voor de hele bedrijfsvoering van het Huis.’

Wat vind je het fijnst aan de samenwerking?

‘Het mooie is dat a.s.r. niet alleen een zak geld geeft en zegt: “Doe er maar wat mee.” De collega’s van Doenkracht willen je organisatie en de impact die je hebt op mensenlevens echt zichtbaar maken. Ze tonen oprecht belangstelling voor wat wij doen en geloven in ons. Dit maakt dat we ons gezien voelen. We zijn er trots op dat we een sponsor als a.s.r. achter ons hebben staan; het doet iets met ons zelfvertrouwen dat zo’n grote partij in ons gelooft. De impact van het Doenkracht-programma reikt dus verder dan je misschien denkt, verder dan wat het voor de spaarkring doet. Ik hoop dat de medewerkers van a.s.r. dat weten.’ ►

Brand New Job: baan als dé weg uit armoede

Brand New Job helpt mensen aan een passende baan. Sinds de samenwerking met Aegon, en inmiddels met a.s.r., doet het bedrijf dit ook voor mensen met schuldproblematiek. Directeur en oprichter Steven Tolsma: ‘Dat wij dankzij Doenkracht deze kwetsbare groep kosteloos kunnen helpen, is een groot voorrecht.’ Brand New Job weet tussen de 60 en 70 procent van de mensen die langdurig werkloos zijn, toch aan werk te helpen.

Wat is jullie geheim?

‘Dankzij het trainingsprogramma van Impact House (onderdeel van het Doenkracht-programma, red.) weten we vrij precies welke factoren van invloed zijn op het vinden van een baan: mindset, oftewel het denken in mogelijkheden, focus – weten wat je zoekt, een maatwerksollicitatie én kennis van de arbeidsmarkt. Onze coaching richt zich op deze pijlers. De begeleiding is intensief, waardoor cliënten niet de kans krijgen om in een negatieve spiraal terecht te komen.’

Wie zijn jullie cliënten?

‘Iedereen: van directeuren tot mensen zonder werkervaring. We bieden medewerkers van uiteenlopende bedrijven loopbaanbegeleiding of helpen ze na ziekte of ontslag aan een passende baan. Daarnaast helpen we arbeidsongeschikten via het UWV én we richten ons met ons programma Geld&Werk op werkzoekenden die in de

schulden zitten of dreigen te raken. Dat wij dankzij Doenkracht deze kwetsbare groep kosteloos kunnen helpen, is een groot voorrecht.’

Hoe komen jullie in contact met deze doelgroep?

‘Dat is een uitdaging. Lang niet alle mensen in armoede zijn bij instanties zoals de gemeente bekend. Denk aan tweeverdieners van wie eentje de baan kwijtraakt, of jongeren zonder werk die bij hun ouders wonen. Wij vinden cliënten met financiële problemen vooral door te adverteren op social media. Ook profiteren we van het netwerk van andere Doenkracht-partners. Zoals de Tussenvoorziening, die goed contact heeft met buurthuizen, waar ook onze doelgroep zich bevindt.’

“ De samenwerking met a.s.r. is warm en professioneel

Jij bent directeur én werkt de helft van je tijd als loopbaancoach. Wat maakt dit werk zo de moeite waard?

‘Ik heb een passie voor mensen die klem zitten in het leven, omdat je voor hen ontzettend veel kunt betekenen. Een betaalde baan is niet alleen de meest duurzame weg uit armoede, het zorgt ook voor meer voldoening, eigenwaarde, een groter sociaal leven en meer levensgeluk. Een heel gezin kan opbloeien als vader of moeder weer aan het werk gaat.’



In 2017 ontstond de samenwerking tussen Brand New Job en Aegon, inmiddels zijn jullie partner van Doenkracht. Zie jij hierin nog verbeterpunten?

‘Ik ben alleen maar positief. De intensieve trainingen via Impact House helpen ons enorm in het meten van onze impact, die we jaarlijks reviewen. Met de financiële bijdrage van a.s.r. kunnen we adverteren

en onze coaches betalen. En dat we zo’n grote naam als a.s.r. achter ons hebben staan, helpt ons ook in gesprek met andere stakeholders om de bekendheid van ons programma te vergroten. De samenwerking met a.s.r. is warm en tegelijkertijd professioneel. We doen dit voor het maatschappelijk belang, maar met een zakelijke bril, daarin zit de kracht.’ •