

Een echt gesprek over geld in hun eigen buurt met mensen die doorgaans niet zo snel in onderzoek worden betrokken



#Geldgesprek in de buurt

Thema: in gesprek met werknemers met geldzorgen over de stijgende prijzen en levensgebeurtenissen

November 2022

#Geldgesprekken over de stijgende prijzen en levensgebeurtenissen

In gesprek met werknemers met geldzorgen, op de Haagse markt in Den Haag



Een kleine leeswijzer

Om het perspectief van financieel kwetsbare groepen mee te nemen in de kernprojecten van Wijzer in geldzaken is het belangrijk om met hen in gesprek te gaan in hun eigen leefomgeving, zodat ze directer en echter reageren dan zogenoemde beroepsrespondenten. **Oftewel: geldgesprekken in de buurt.**

De kern van het programma ‘#Geldgesprekken’ bestaat uit meerdere deelonderzoeken onder verschillende doelgroepen die doorgaans niet in onderzoekspanels zijn vertegenwoordigd. In het afgelopen jaar (zomer 2021) hebben wij ook #geldgesprekken gevoerd met werknemers met geldzorgen (zie [hier](#) voor rapport). Toen ging het vooral over hoe werknemers de rol van de werkgever zien in het praten over geldzorgen. Dit jaar (september 2022) voerden we #geldgesprekken met werknemers met geldzorgen over de stijgende prijzen en levensgebeurtenissen. Het is exploratief en verkennend, met focus op beleving, houding en gedrag.

In dit rapport vind je allereerst de resultaten van dit deelonderzoek. In de bijlage staat algemene informatie over de geldgesprekken met financieel kwetsbaren groepen.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
Onderzoeksaanpak	9
Onderzoekresultaten	16
Leerpunten	36
Bijlage: algemene informatie over het programma: geldgesprekken in de buurt	38

Samenvatting

Deelonderzoek: in gesprek met werknemers met geldzorgen over de stijgende prijzen en levensgebeurtenissen



Samenvatting belangrijkste resultaten (1 van 3)

Om het perspectief van werknemers met geldzorgen beter te begrijpen is Wijzer in geldzaken samen met onderzoeksbureau TrueTalk de straat opgegaan om in gesprek te gaan met respondenten die normaliter niet in onderzoek worden betrokken. In Den Haag hebben we op straat mensen aangesproken om in een nabijgelegen horecagelegenheid een gesprek te voeren over geldzorgen. In totaal hebben we uitgebreid gesproken met 20 werknemers die geldzorgen hebben (of hebben gehad). Hieronder staan de belangrijkste bevindingen. Dit onderzoek heeft als doel om het perspectief van financieel kwetsbare groepen beter mee te nemen in het project: Financieel Fitte Werknemers.



1. Waar gaan geldzorgen over en hoe voelt het?

- Dit deelonderzoek verschilde de mate van geldzorgen bij gesprekspartners. Geldzorgen liepen van zorgen over betaalachterstanden tot zorgen over alle stijgende lasten, de energiekosten en de inflatie.
- Gesprekspartners hebben het idee dat veel duurder wordt deze tijd. Ze letten hierdoor goed op hun uitgaven. Ook al kunnen zij nu nog rond komen maken ze zich zorgen over de toekomst en in hoeverre de prijzen verder zullen stijgen. Ze zien ook in hun omgeving dat mensen moeilijker rondkomen en zich zorgen maken.

Samenvatting belangrijkste resultaten (2 van 3)



2. Wat is nodig om financieel fit te worden? En wat zijn barrières om daar te komen?

- Op het werk wordt over geld niet heel veel gesproken. Wel bespreekt men de stijgende prijzen en de inflatie. Eigen geldzaken en geldzorgen worden bijna niet besproken. Een aantal gesprekspartners geeft aan dit wel met vrienden en/of familie te doen.
- Met directe collega's spreekt men over levensgebeurtenissen op het werk, maar minder over de financiële gevolgen hiervan. Een enkeling geeft na een levensgebeurtenis bij collega's aan krap te zitten en bijvoorbeeld niet mee te gaan lunchen.
- Met de leidinggevende wordt minder gesproken over levensgebeurtenissen. De leidinggevende is vaak wel op de hoogte van een levensgebeurtenis, maar dit wordt eerder globaal benoemd. Dat kan ook zijn omdat het nodig is voor bijvoorbeeld een werkgeversverklaring bij het kopen van een huis.
- Geldzorgen worden ook bijna niet met de leidinggevende besproken. Dat heeft meerdere redenen:
 - Dat een werkgever hulp kan bieden bij geldzorgen is onbekend. Men denkt niet dat het helpt om hierover met een leidinggevende te praten.
 - Mensen willen hun geldproblemen zelf oplossen en vragen bijvoorbeeld wel om meer uren te werken of een loonsverhoging.
 - Men heeft geen goede band met een leidinggevende. Dat kan zijn omdat de leidinggevende bijna niet aanwezig is maar ook door andere redenen.

Samenvatting belangrijkste resultaten (3 van 3)



3. Hoe bereiken we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

- Mensen staan er sneller voor open om over geldzaken en –zorgen te praten als hun leidinggevende hierover zou beginnen. Vanuit zichzelf vinden werknemers dit lastiger en weet ook niet iedereen dat de leidinggevende iets voor hen kan betekenen.
- De werknemers geven ook aan dat ze het fijn vinden als er een mogelijkheid is om anoniem hulp te krijgen met hun geldzaken. Dat kan via posters, flyers of intranet gecommuniceerd worden. Het is belangrijk dat de aangeboden hulp toegankelijk en laagdrempelig is.
- Het aanbieden van een ‘budgetcoach’ kan negatief over komen. Dat is omdat mensen hier vaak de schuldhulpverlening en een verlies van controle mee associëren.
- Levensgebeurtenissen lijken niet altijd een handig haakje om over geldzorgen te praten.

Naast deze samenvatting hebben de onderzoekers van Wijzer in geldzaken aan het eind van dit rapport ook nog de belangrijkste leerpunten van dit deelonderzoek opgesomd.

Onderzoeksaanpak

Deelonderzoek: in gesprek met werknemers met geldzorgen over levensgebeurtenissen



Deelonderzoek: werknemers met geldzorgen

Uit recent onderzoek van het Nibud ([rondkomen en betalingsproblemen 2022](#)) blijkt dat in 2022 veel Nederlandse huishoudens gebukt gaan onder de hoge vaste lasten en stijgende uitgaven; 42 procent van alle respondenten heeft het afgelopen jaar wel eens een betalingsprobleem gehad. Niet alleen mensen met een uitkering of laag inkomen hebben moeite met rondkomen, ook hogere inkomens moeten beter op hun uitgaven letten om rond te kunnen komen. Het zijn financieel uitzonderlijke tijden, die vragen om saamhorigheid en begrip. Een luisterend oor of iemand de weg wijzen naar de vrijwilliger in de thuisadministratie zijn allemaal waardevolle bijdragen. Ook voor mensen met een vaste baan die alles goed op de rit lijken te hebben.

Ook werkgevers zouden een rol kunnen spelen bij het signaleren van (beginnende) geldzorgen. HR-professionals en leidinggevenden kunnen geldzorgen zien bij werknemers en kunnen hen verwijzen naar hulp. Vanuit deze gedachte is in 2017 het project [Financieel Fitte Werknemers](#) opgericht. Op deze website vinden werkgevers tips en tools om geldzorgen te herkennen, bespreken en te verwijzen, en een groot aantal voorbeelden van werkgevers die hiermee al actief zijn. In september 2022 heeft Wijzer in geldzaken een kwantitatief onderzoek laten uitvoeren onder HR-professionals en leidinggevenden over hun aanpak van en visie op geldzorgen bij werknemers.

Om ook het perspectief van werknemers te belichten, zijn deze geldgesprekken met werknemers gevoerd. Er is bewust gekozen voor een kwalitatieve insteek van de gesprekken, zodat we wat meer de diepte in kunnen met werknemers die geldzorgen hebben. Hoe kijken zij aan tegen hun geldzorgen? Speelt schaamte een rol? Zouden ze op het werk wat kunnen merken van die geldzorgen? En hoe zouden werkgevers dat dan het beste kunnen aanstippen? We spreken mensen met verschillende gradaties van geldzorgen. Sommigen hebben betaalachterstanden, terwijl anderen zich (door hoge energieprijzen en inflatie) zorgen maken of ze nog wel kunnen rondkomen.

De setting: op straat

Wij achten het van belang om juist in (voor sommigen) **financieel zware tijden wel het perspectief te horen van financieel kwetsbaren**. Daarom gaan wij de straat op, om mensen te ontmoeten die je normaal gesproken niet tegenkomt in regulier (markt)onderzoek. We ontmoeten geen 'beroepsrespondenten', maar mensen in hun eigen omgeving die eerlijk en oprecht een gesprek aangaan. TrueTalk deed de recruitment door **de straat op te gaan** in buurten waar relatief veel mensen wonen met een laag inkomen. Op een markt rekruteerden we werknemers met geldzorgen door ze op straat aan te spreken en selectievragen te stellen. Juist in deze tijden blijken mensen het prettig te vinden dat er naar hen wordt geluisterd.



De veldwerklocatie in Den Haag

De doelgroep en werving

Selectiecriteria voor dit deelonderzoek

Bij de selectie van respondenten hebben we de volgende selectiecriteria aangehouden:

- Tussen 20 jaar en 67 jaar oud
- Mensen die weleens moeite hebben met rondkomen
- Mensen in dienstverband
- Mix mannen/vrouwen
- Mix beroepen/sectoren

Data en locatie

De gesprekken vonden plaats op 2 september 2022, en duurden gemiddeld 20-40 minuten. Het veldwerk vond plaats op **de Haagse Markt** in Den Haag. Bij dit type onderzoek voeren we geen strakke interviews, maar open dialogen.

Aantal gesprekken en inhoud gesprekken

In totaal hebben we dertien uitgebreide gesprekken gevoerd met twintig werknemers met geldzorgen (meerdere gesprekken met tweetallen). De medewerkers van Wijzer in geldzaken hebben zelf de gesprekken gevoerd op straat samen met TrueTalk.

De dialogen worden gevoerd aan de hand van de gespreksleidraad om de kernvragen te beantwoorden. Mensen maken zich in deze tijd zorgen over de stijgende prijzen en de hoge energiekosten. Hierdoor zijn veel mensen bezig met rondkomen. Het onderwerp sprak hen aan en ze vonden het belangrijk dat er aandacht is voor deze problematiek.

Achtergrondinformatie geïnterviewden

N = 20 werknemers die geldzorgen hebben (gehad).

Bijna alle gesprekspartners hebben nog nooit eerder aan 'onderzoek' meegedaan.

 16 vrouwen

 4 mannen

- > Gemiddelde leeftijd = 35 jaar (tussen 20 en 67 jaar)
- > Verschillende opleidingsniveaus.
- > Werknemers in de zorg, kinderopvang, horeca, hulpverlening, verhuisbedrijf, orthopedagogie, laboratorium, audicien.
- > Afkomstig uit heel Nederland, een deel met een niet-Westerse migratie-achtergrond.

Onderzoekresultaten

Deelonderzoek: in gesprek met
werknemers met geldzorgen over
stijgende prijzen en levensgebeurtenissen



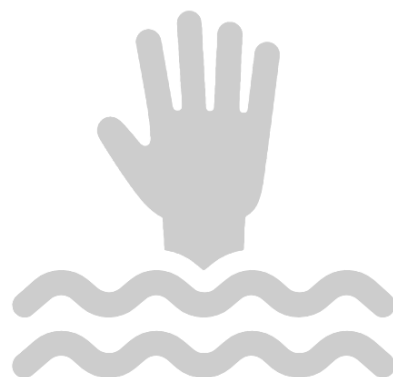
Hoe voelen geldzorgen?

1



Waar gaan geldzorgen over?
En **hoe voelt het?**

2



Wat is **nodig** om financieel
fit te worden/blijven? En
wat zijn **barrières** om daar
te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel
kwetsbare groepen beter
en welke insteek kunnen
we daarbij hanteren?

Eerste associatie met geld verschilt per persoon

- De gesprekspartners hebben verschillende eerste associaties met geld. Sommigen hebben een negatieve associatie omdat ze betaalachterstanden hebben of moeilijk rondkomen in deze tijd van inflatie en hoge energieprijzen. Andere geïnterviewden hebben een neutrale of meer positieve associatie.

“Alles wordt steeds duurder, je kunt steeds minder.”

“Geld veroorzaakt vaak stress. Je voelt de noodzaak voor huur betalen.”

“Geld? Altijd te weinig. Ik wil meer.”

“Geld, daar word ik somber van. Wil me terugtrekken en heb geen zin om actief mee te doen.”

”Geld is nodig. Geeft een veilig gevoel. Ik ben van huis uit zuinig, daardoor heb ik geen problemen.”

“Geld is een middel om van het leven te genieten. Nodig voor rekeningen, maar alles wordt steeds duurder.”

Men heeft zorgen over de stijgende prijzen

- Veel geïnterviewden maken zich zorgen over de stijgende prijzen en kosten van het leven. Bijvoorbeeld zijn er zorgen over de boodschappen of energiekosten. Mensen maken zich zorgen over alles wat duurder wordt. Het is een periode waarin mensen goed letten op hun uitgaven. Bij sommigen leidt dat tot (geld)stress. Duidelijk is dat ook mensen met een betaalde baan geldzorgen kunnen hebben.

“Door de hoge prijzen leef je om te werken in plaats van andersom, sparen lukt niet met deze prijzen. Mijn salaris is met 2% gestegen maar dat is te weinig.”

“Opmaken! Vroeger had ik niks. Nu ben ik er steeds meer mee bezig. Inflatie is een probleem, nu moet ik gaan inleveren.”

“Alles wordt duurder, boodschappen, benzine (o.a. voor naar je werk). Ik heb wel een energiecontract voor 3 jaar.”

“Ik heb geen geldzorgen, maar wel angst ervoor. Ik zie veel mensen om mij heen met schulden. Geld veroorzaakt vaak stress.”

“Geld vliegt de deur uit door de hoge prijzen.”

Kunnen werkgevers helpen bij geldzorgen en wat zijn barrières om geldzorgen niet (met werkgever) te bespreken?

1



Waar gaan geldzorgen over?
En **hoe voelt het?**

2



Wat is nodig om financieel fit te worden/blijven? En wat zijn **barrières** om daar te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel kwetsbare groepen beter en welke insteek kunnen we daarbij hanteren?

Als mensen een levensgebeurtenis meemaken, praten ze daarover op het werk

- Levensgebeurtenissen kunnen geldzorgen veroorzaken. Verschillende geïnterviewden hadden een levensgebeurtenis meegemaakt die voor verandering zorgde in hun gemoedstoestand en geldzaken, zoals een scheiding, het kopen van een huis of ziekte van een familielid.

“Ik ging door een scheiding heen. Toen kon ik minder uitgeven. Heb ik ook tegen collega’s verteld, dat ik daarom niet meer een broodje buiten de deur mee kon halen.”

“Over levensgebeurtenissen praat ik op het werk. Bijvoorbeeld over een huis kopen: dan heb je ook documenten van de werkgever nodig voor de hypotheek.”

“Kinderen krijgen bespreek je op werk.”

“Op werk zijn we onderling open over persoonlijke zaken.”

Met collega's bespreekt men levensgebeurtenissen makkelijker. Met een leidinggevende wordt dit pas besproken als hij/zij daar zelf naar vraagt

- De leidinggevende is vaak wel op de hoogte van een levensgebeurtenis, maar niet iedereen praat daarover met hun leidinggevende. Dat hangt overigens ook erg van de persoon af. Ook helpt het als de leidinggevende hier zelf over begint.

“Ik heb de scheiding niet met mijn leidinggevende besproken. Ik had het gevoel dat dat niet zou werken. Dat was een ander type, met merkkleding. Als hij ernaar had gevraagd was dat fijn geweest, maar ik zou het niet zelf vertellen.”

“Je voert geen inhoudelijk gesprek met je baas over een huis kopen, je deelt het meer kort.”

“Met vriendinnen bespreken we veel.”

“Ik heb ook geen behoefte aan bemoeienis.”

Praten over geld(zorgen) gebeurt nauwelijks op het werk

- Op het werk wordt niet zo veel over geld gepraat. Met collega's bespreken sommigen de hoge prijzen en inflatie of dat zij te weinig verdienen. Dat is makkelijker dan praten over persoonlijker geldzaken die meer raken aan hoe het echt gaat met de financiële situatie.
- Over geldzorgen wordt dan ook bijna niet met collega's gesproken. Dat is een grotere stap. Sommigen geven aan over geldzorgen wel met hun vrienden te spreken.

“Op werk praten we wel over hoe weinig we krijgen, maar niet de geldproblemen.”

“Praten over geld doe ik een beetje met collega's, met vriendinnen meer. Studieschuld hoeven ze op werk niet te weten.”

“Op mijn werkplek wordt wel gepraat over geldstress, zoals hoge prijzen voor boodschappen en energie.”

“We hebben een informele werkplek, maar ik zou niet praten over geld.”

“Met mijn vrienden bespreek ik bijna alles, ook geld. Als iemand het niet breed heeft, helpen we elkaar.”

Mensen willen geldzorgen eerst zelf proberen op te lossen voordat ze hulp vragen

- Het probleem oplossen willen ze eerst zelf doen, bijvoorbeeld door een extra (bij)baan te nemen of meer uren te draaien.
- Hulp vragen is pas een laatste stap. Het wordt door sommigen gezien als een vorm van falen.

”Ik wil het liefste zelf mijn zaken oplossen, bijvoorbeeld zelf uitrekenen wat ik kan uitgeven en sparen. Je wilt ook je onafhankelijkheid niet verliezen en je wilt geen stempel ‘falen’. Zolang ik het zelf kan oplossen, los ik het zelf op.”

“Ik regel het liefste alles zelf. Ik zal niet om hulp vragen. Dat zit ook in de Hindoestaanse cultuur volgens mij: niet praten over privé zaken. Ik ben heel selectief in wat ik aan wie vertel.”

“Als ik geld tekort kom ga ik gewoon meer werken of een bijbaan nemen. Gewoon werken voor je geld.”

Als men denkt aan hulp van de werkgever dan denkt men aan meer uren werken of loonsverhoging

- Deze zaken zouden mensen wel bespreken op de werkvloer: voornamelijk de zakelijke kant.
- Andere mogelijkheden om hulp te krijgen (zoals een budgetcoach of een doorverwijzing), bedenken mensen niet snel of is niet bekend bij mensen.

“Als mijn leidinggevende er echt over wil praten, wil ik opslag.”

“Als mijn supervisor vraagt hoe het financieel gaat, zou dat voor mij een opening zijn om te praten over loonsverhoging.”

“Als ik geld tekort kom zou ik meer gaan werken / een bijbaan nemen.”

Geldzorgen en andere mogelijkheden bespreekt men niet uit zichzelf met de werkgever

- Mensen vragen zich af wat het voor nut heeft om het met hun leidinggevende te bespreken.
- Men weet vaak ook niets af over de mogelijkheden die een werkgever heeft om te helpen.
- Incidenteel wisten mensen dat werkgevers kunnen helpen. Een enkeling wist dat zijn werkgever makkelijk is bij het eerder uitbetalen voor loon. Een ander had een keer een training/cursus gevolgd over hulp.

“Je baas is wel je baas. Raar om over geld te praten.”

“Een collega met geldzorgen had het aan de manager gemeld. Daar is niks mee gedaan.”

“De leidinggevende is met zijn eigen problemen bezig.”

“Ik weet overigens niet of het bedrijf wat aanbiedt.”

“Ze kunnen vooruitbetalen.”

“Het Nibud was op het werk langsgekomen. Zij hadden tips voor je geldzaken.”

De relatie/band die iemand heeft met de leidinggevende is belangrijk, en de hoeveelheid contact.

- Als men een slechte band heeft met de leidinggevende wordt er minder besproken.
- Ook als medewerkers hun leidinggevende nauwelijks zien/spreken, bespreken ze minder.
- Ze kunnen zich niet altijd voorstellen om met hun leidinggevende over dit soort privé zaken te praten. Sommigen zeggen er wel voor open te staan, mits de baas hier zelf over begint.

“Mijn regiomanager werkt op een andere plek. Die spreek ik ongeveer 1 keer per maand, dat is iets minder open dan met mijn directe collega die ik dagelijks zie. Ik zou liever naar HR gaan als er een probleem is, die zijn meer gericht op het welzijn van werknemers en minder op (verkoop)cijfers, of bijvoorbeeld naar een vertrouwenspersoon of bedrijfsmaatschappelijk werk.”

“Mijn leidinggevende zou niet vragen ‘hoe gaat het’. Ik zou er wel voor open staan. Iets extra’s ontvangen is mooi meegenomen.”

“Ik heb niks met mijn baas. Dus ik zou het fijn, maar ongemakkelijk vinden. Ik heb geen reden om met hem over mijn privé problemen te praten.”

“Mijn leidinggevende heeft geen tijd om persoonlijke dingen te bespreken, hij is te druk met eigen problemen.”

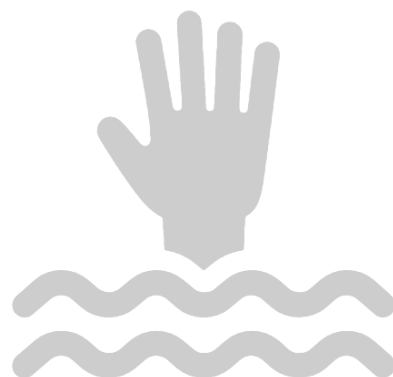
Wat is er nodig om geldzorgen op het werk bespreekbaar te maken?

1



Waar gaan geldzorgen over?
En **hoe voelt het?**

2



Wat is **nodig** om financieel
fit te worden/blijven? En
wat zijn **barrières en
triggers** om daar te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel
kwetsbare groepen beter
en welke insteek kunnen
we daarbij hanteren?

De kans op een gesprek over geld(zorgen) is hoger als de werkgever begint

- Als de werkgever een gesprek over geldzorgen zou beginnen, dan staan meerdere mensen er wel voor open.
- Hulp accepteren vinden veel werknemers makkelijker dan hulp vragen.

“Ik zou zelf niet om een budgetcoach vragen, maar als het wordt aangeboden door bijvoorbeeld de werkgever zou ik het wel accepteren.”

“Hulp aannemen is makkelijker dan vragen.”

“Ik zou het wel fijn vinden als de leidinggevende zou vragen ‘red je het financieel’.”

“Ik zou het prima vinden als mijn supervisor zou vragen ‘red je het financieel?’, bijvoorbeeld bij het kopen van een huis. Dat zie ik als persoonlijke aandacht.”

Het aanbieden van een budgetcoach kan negatief over komen

- De eerste associatie die men heeft bij 'budgethulp' is een negatieve associatie: mensen denken aan schuldhelpverlening.
- Sommige gesprekspartners zien hulp (via de werkgever), zoals een budgetcoach, als bemoeienis. Ze zitten hier niet op te wachten.
- Anderen geven aan het handig te vinden om een budgetcoach te hebben.

"Ik zou geen interesse hebben in een budgetcoach. Je wordt dan zo beperkt en niet als persoon behandeld."

"Ik zou een budgetcoach prima vinden als ik niet meer rond kan komen."

"Ik vraag me af wat je met een budgetcoach opschiet. Ik doe al zuinig. Waar moet ik dan nog meer op bezuinigen?"

"Een budgetcoach is interessant, maar niemand weet dat het er is."

"Ik zou niet zelf om een budgetcoach vragen, maar misschien is het fijn als iemand kan doorrekenen of ik in aanmerking komt voor bijvoorbeeld energietoeslag."

Het is aan de werkgever om (verschillende) hulp bij geldzaken bekender te maken

- Hulp bij geldzorgen moet bekender worden gemaakt volgens gesprekspartners.
- Intranet of een vertrouwenspersoon/HR-afdeling is een logische plek om hier informatie over beschikbaar te hebben.
- Ook noemt men posters of flyers om hulp bekend te maken.

“Handig als er posters worden opgehangen op de werkplek over hulp bij geldzaken.”

“Je staat er niet bij stil dat een werkgever zoiets heeft. En als je veel (geld)stress hebt denk je daar ook niet aan.”

“Het is belangrijk dat werkgevers laten weten welke hulp beschikbaar is. Ik kijk bijna dagelijks op intranet mijn werkgever en lees nieuwsbrieven.”

“Het bedrijf heeft een vertrouwenspersoon. Die zou ik liever spreken dan de manager.”

Mensen willen graag hulp via een anonieme route

- Als het anoniem is, maak je de kans groter dat mensen gebruik maken van het hulpaanbod.
- Het is belangrijk dat de hulp laagdrempelig toegankelijk is en makkelijk te vinden, bijvoorbeeld via posters of flyers.

“Anonieme hulp zou wel fijn zijn, via flyer of iemand kunnen bellen. Niet iedereen mag het weten.”

“Ik vind het belangrijk dat mijn problemen niet worden doorverteld. Het moet wel anoniem.”

“Posters zijn laagdrempelig. Dat is prettig.”

“Als ik hulp zou zoeken zou ik het op internet zoeken.”

“Anonieme hulp zou wel fijn zijn, via flyer of iemand kunnen bellen. Niet iedereen mag het weten.”

Leerpunten

Deelonderzoek: in gesprek met werknemers met geldzorgen over de stijgende prijzen en levensgebeurtenissen



Leerpunten (1 van 3)

- **Ook mensen met een betaalde baan kunnen geldzorgen hebben.** De stress die deze geldzorgen opleveren kan lang niet iedereen verborgen houden voor hun omgeving. Vooral op een plek waar men een groot deel van de dag aanwezig is, op het werk, zou de omgeving kunnen signaleren dat hij/zij zich anders gedraagt dan normaal.
- Veel geïnterviewde werknemers maken zich zorgen over stijgende prijzen voor elektriciteit en gas, ook als ze zelf nog geen hogere rekening hebben gehad, onder meer door berichten in de media. Ze zijn ongerust en voelen zich onzeker over toekomstige uitgaven. Ook de duurdere boodschappen en andere uitgaven zitten hen dwars.
- De hoge prijzen zijn een externe oorzaak van mogelijke geldzorgen (in tegenstelling tot geldzorgen die je hebt te danken aan eigen onverstandige financiële keuzes). Bovendien hebben veel Nederlanders hier nu mee te maken. **Daardoor lijken hogere prijzen een geschikt haakje voor een gesprek over geld met medewerkers.** Het is neutraal, actueel, niet persoonlijk, niemands 'eigen schuld' en voor iedereen herkenbaar. De stap van hogere prijzen naar persoonlijke geldzorgen is dan overigens nog wel groot.

Leerpunten (2 van 3)

- De werkgever is niet de eerste persoon is aan wie mensen met geldzorgen denken om hulp te vragen. Toch zeggen ze wel hiervoor open te staan, mits de leidinggevende hier zelf over begint. Het is een grote stap voor de geïnterviewden om zelf te beginnen met hun leidinggevende over financiële problemen. Schaamte speelt hierbij een rol. **De drempel om hulp te vragen zou lager liggen als de leidinggevende (op tactische wijze) zelf de eerste stap zet.** Bijvoorbeeld door te vragen hoe het met ze gaat. Hulp accepteren is immers makkelijker dan hulp vragen.
- De ene leidinggevende is de andere niet. Geïnterviewden geven aan dat een goede band met je leidinggevende wel een voorwaarde is om persoonlijke onderwerpen als geldzorgen bespreekbaar te maken. Sommige werknemers die hun leidinggevende nauwelijks zien, kunnen zich niet voorstellen dat ze dit ooit zouden bespreken met hun leidinggevende. Anderen die een betere band hebben met hun leidinggevende staan hier meer voor open.
- **Verder valt op dat veel werknemers niet weten dat hun werkgever deze hulp zou kunnen geven.** Bij hulp van een werkgever denkt men al snel aan meer geld (hoger salaris, meer uren werken of een voorschot). Wanneer werknemers om een voorschot vragen (of meer uren werk) kan dit een signaal zijn van geldzorgen. Werkgevers kunnen op dat moment ook duidelijk maken dat er ook andere hulp is (zoals een budgetcoach).

Leerpunten (3 van 3)

- Ook is duidelijk dat werkgevers niet moeten wachten, totdat een medewerker hier uit zichzelf over begint: werkgevers moeten een helpende hand uitsteken. Verder is het van belang **om meer ruchtbaarheid te geven aan het hulpaanbod dat er is in de organisatie**, bijvoorbeeld via posters, nieuwsbrieven en berichten op het intranet.
- De geïnterviewden hebben over het algemeen geen positief beeld van hulp bij geldzorgen. Ze zien het als bemoeienis en verlies van autonomie. Het lijkt ook alsof budgetcoaching wordt verward met een (veel zwaarder) schuldhulptraject. Werkgevers die een budgetcoach of andere 1-op-1 hulp aanbieden, doen er daarom goed aan om **in de communicatie te benadrukken dat een budgetcoach kan meedenken, maar geldzaken niet overneemt**. Je houdt zelf de regie over je geld en je leven. Ook is het belangrijk om aan te geven wat de voordelen zijn, zoals de rust en opluchting als je verlost bent van geldstress.
- Collega's onder elkaar praten sneller over geld(zorgen). **Wanneer je medewerkers leert waar ze terecht kunnen met geldzorgen, kunnen ze elkaar helpen**. Een manier is om bijvoorbeeld een interview of filmpje met een budgetcoach te delen op intranet, en een ervaringsverhaal van een (anonieme) medewerker.

Bijlage:

Algemene informatie over het programma: #geldgesprekken in de buurt



De aanleiding (1 van 2)

Iedereen kan te maken krijgen met onverwachte gebeurtenissen in het leven, een plotselinge grote uitgave, het verlies van een baan, scheiding, ziekte en/of arbeidsongeschiktheid. **Maar sommige Nederlanders lopen een groter risico om door zo'n gebeurtenis in de financiële problemen te komen**, bijvoorbeeld omdat zij sowieso al moeite hebben met rondkomen en/of aangewezen zijn op laagbetaald werk. Deze financieel kwetsbare groepen vragen om extra aandacht en inspanningen om financieel fit te worden en blijven.

Uit een literatuurstudie (Wijzer in geldzaken en Nibud 2020) blijken de belangrijkste kenmerken van mensen in een financieel kwetsbare positie: een lage opleiding, geen (verdienende) partner, een migratieachtergrond, een beperkt vermogen om zich (financiële) vaardigheden en competenties eigen te maken of een beperking. Mensen met deze kenmerken zijn vaker arm, kunnen moeilijker rondkomen en/of hebben vaker te maken met betalingsachterstanden of schulden. **Het is vooral de stapeling van factoren die mensen extra financieel kwetsbaar maakt.** Neem bijvoorbeeld een laagopgeleide, alleenstaande moeder met drie kinderen en twee baantjes waarmee ze in totaal nog geen dertig uur werkt. Zij heeft een grotere kans dan gemiddeld om te behoren tot de groep financieel kwetsbare Nederlanders.

De aanleiding (2 van 2)

Deze groepen hebben het meeste baat bij alle activiteiten die we als platform ondernemen om mensen te ondersteunen bij het financieel fit worden, zijn en blijven. Aandacht voor financieel kwetsbare groepen is dan ook een van de prioriteiten die platform Wijzer in geldzaken in haar meerjarenkoers in 2019 en jaarplan 2020 heeft aangekondigd en voortgezet in het jaarplan 2021 en jaarplan 2022.

Om het perspectief van financieel kwetsbare groepen mee te nemen in de kernprojecten van Wijzer in geldzaken **moet niet alleen over, maar vooral met hen worden gepraat**. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Want **financieel kwetsbare groepen zijn doorgaans niet vertegenwoordigd in onderzoekspanels**. Daarom zijn Wijzer in geldzaken en TrueTalk een samenwerking aangegaan om op een andere wijze in gesprek te raken met financieel kwetsbare groepen in een, voor hen, natuurlijke omgeving. Hieruit is het programma ‘#Geldgesprekken in de buurt’ ontwikkeld.

Het programma ‘#geldgesprekken’

Het hoofddoel van de geldgesprekken is om met financieel kwetsbare groepen in gesprek te gaan en **meer te leren over hun (belevings)wereld**, zodat wij in onze kernprojecten daar beter op kunnen aansluiten. In algemene zin willen we graag weten wat de impact van financiële problemen op hun leven is, hoe dit hun perspectief beïnvloedt, via welke kanalen en met welke boodschap we uiteindelijk met onze kernprojecten het beste gericht kunnen helpen om de financiële fitheid van deze groepen te vergroten.

Het is belangrijk om dit gesprek te laten plaatsvinden in vertrouwde, natuurlijke omgevingen van financieel kwetsbare groepen, omdat we verwachten dat we dan meer open gesprekken kunnen voeren dan in een kantoorsetting. Bovendien kunnen we niet verwachten dat deze groepen naar kantoor komen. We zullen creatiever te werk moeten gaan om echt met hen in gesprek te komen. Daarom hebben we besloten om samen met TrueTalk op verschillende locaties verspreid over het land **mensen op straat in hun eigen buurt aan te spreken met de vraag of zij met ons in gesprek willen gaan**. Oftewel: een geldgesprek in de buurt. We zitten op locaties waar de kans het grootst is om de juiste doelgroep te spreken (de Haagse Markt in Den Haag, een winkelstraat in Eindhoven, de Tilburgse Kermis), waarbij de recruiters met enkele screeningsvragen achterhalen of zij tot de juiste doelgroep behoren.

3 centrale onderwerpen die in alle geldgesprekken terugkomen

1



Waar gaan geldzorgen over?
En **hoe voelt het?**

2



Wat is nodig om financieel
fit te worden/blijven? En
wat zijn **barrières** om daar
te komen?

3



Hoe **bereiken** we financieel
kwetsbare groepen beter
en welke insteek kunnen
we daarbij hanteren?

#geldgesprek

in de buurt

 true talk

 Wijzer in geldzaken