



BIJLAGE H

SAMENVATTING MARKTCONSULTATIE SCHULDHULPVERLENING GEMEENTE VELSEN

Samenvatting reacties marktconsultatie
Gemeente Velsen
Januari 2021
Versie: 1.0

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	3
2.	SAMENVATTING VAN DE REACTIES	3
2.1	DEKKING IN DE REGIO IJMOND	3
2.2	ONTWIKKELING	3
2.3	PRODUCTEN GEHANTEERD IN DE PRODUCTENCATALOGUS	3
2.4	BUDGETCOACHING STATUSHOUDERS	4
2.5	(SCHULDEN)BEWIND	4
2.6	OVERDRACHT CLIENTENDOSSIERS	5
2.7	SANERINGSKREDIET	6
2.8	CAPACITEITSPROBLEMEN	6
2.9	SROI	6
2.10	CONTRACTDUUR	7
2.11	INTERESSE INSCHRIJVEN	7
2.12	TE VERSTREKKEN INFORMATIE	7
2.13	TIPS	8

1. INLEIDING

De gemeente Velsen heeft ter voorbereiding op de aanbesteding schuldhulpverlening een marktconsultatie gehouden.

Voor deze consultatie hebben zich zes geïnteresseerden gemeld. Dit documenten bevat een samenvatting van de resultaten van de consultatie. De consultatie bestond uit een schriftelijke beantwoording van vragen. Er is geen gebruik gemaakt van de mogelijkheid om aanvullende gesprekken met partijen te voeren.

De samenvatting beperkt zicht tot schuldhulpverlening aan particulieren.

2. SAMENVATTING VAN DE REACTIES

2.1 DEKKING IN DE REGIO IJMOND

De partijen kunnen allemaal schuldhulpverlening bieden in deze regio.

2.2 ONTWIKKELING

In Velsen wordt een dalende trend geconstateerd. In 2019 een daling van meer dan 25% t.o.v. 2016-2018.

- a. Welke ontwikkeling wordt er landelijk geconstateerd in het aantal aanvragen SHV?

De trend in Velsen wijkt af van de landelijke trend gedurende dezelfde periode. De branchevereniging NVVK geeft aan dat het aantal aanmeldingen voor schuldhulp in 2019 vrijwel gelijk is aan 2016. In 2017 was sprake van een stijging van 5,4%, in 2018 was sprake van een daling van 8,5%. In 2019 is het aantal aanmeldingen landelijk weer op het niveau van 2016 (ruim 89.000 aanmeldingen). In 2020 is de landelijke trend vanaf de start van de Covid19 crisis een dalende. De laatste maanden is een stabilisatie weer zichtbaar. Maar overall is het aantal aanvragen in 2020 lager dan in 2019.

- b. Welke ontwikkeling wordt er landelijk geconstateerd n.a.v. het COVID 19 virus?

Als gevolg van de noodmaatregelen ter voorkoming van verdere verspreiding van het COVID-19 virus is het aantal aanmeldingen voor schuldhulpverlening gedaald. Brancheverenigingen NVVK en Divosa houden de ontwikkeling bij in de 'Monitor Schuldhulpverlening in coronatijd'. De maanden april en mei kenden een fikse daling. De maand juni was vergelijkbaar met dezelfde maand in 2019. Net als in maart, bleef het aantal aanmeldingen in juli en augustus net onder het niveau van 2019. Branchevereniging NVVK verwacht een stijging van mensen met schulden als gevolg van corona van 30%. Wanneer deze groei zich inzet is onduidelijk.

Verder wordt geconstateerd dat er veel gebruik wordt gemaakt van online kopen, game en gokken. Dit kan van invloed zijn op het aantal aanvragen.

2.3 PRODUCTEN GEHANTEERD IN DE PRODUCTENCATALOGUS

De meeste producten zijn gelijk maar er zitten verschillen in waardoor de producten nog niet overzichtelijk vergelijkbaar zijn. Door een duidelijk uitvraag van productmodules worden er appels met appels vergeleken.

2.4 BUDGETCOACHING STATUSHOUDERS

De gemeente is voornemens budgetcoaching voor statushouders uit te vragen. Welke aandachtspunten dienen hiervoor uitgevraagd te worden in de aanbestedingsleidraad?

Onderstaande aandachtspunten zijn genoemd:

- Een grondige kennis van het toeslagenstelsel en inkomstenbronnen in Nederland;
 - o Artikel 56a Participatiewet, hiermee is de gemeente verplicht om inburgeringsplichtigen met recht op bijstand verplicht te ontzorgen.
- Goede kennis van de Zorgverzekeringswet.
- Samenwerking met uitkerende instantie.
- Samenwerking ketenpartners.
- Ervaring met de doelgroep en de soms intensieve samenwerking met netwerkpartijen die bij deze doelgroep betrokken zijn.
- Hoe om te gaan met een taalbarrière.
 - o Duidelijkheid verschaffen wie de kosten van de tolk financiert indien nodig.
- Hoe om te gaan met de cultuurbarrière.
- Voldoende tijd om individueel te begeleiden (tijdsintensief).
- De doelgroep heeft een specifieke aanpak nodig, daarom is het raadzaam om dit als een apart tarief uit te vragen.
- Gaat het om alleen budgetcoaching of ook een vorm van budgetbeheer? Coaching indien budgetbeheer bewindvoering nodig is, zal dit conform de standaard worden ingezet.
- Vooraf bepalen noodzaak verschillende producten en periode.
- Periode budgetbeheer/coaching maatwerk per statushouder.
- Hoe bieden wij een structurele oplossing, niet enkel voor 6 maanden? De bedoeling is dat na die zes maanden mensen in staat zijn zelf hun zaken te regelen.

2.5 (SCHULDEN)BEWIND

Wij zien een stijging in het aantal inwoners dat onder (schulden)bewind wordt gesteld. Daarom zoeken we naar meer grip op de instroom. Dit doen we o.a. door beter samen te werken met bewindvoerders.

a. Hoe denkt uw organisatie hierover?

Alle betrokken partijen geven aan dat de inzet van schuldenbewind een belangrijk instrument kan zijn. Een aantal partijen geeft aan dat er regelmatig te snel naar dit instrument wordt gegrepen. Een deel van de cliënten zou na een goede objectieve screening met budgetbegeleiding en een lichtere vorm van beheer geholpen worden.

Hierop zou een helder beleid kunnen worden opgesteld ten aanzien van de verschillende producten die ingezet kunnen worden in plaats van beschermingsbewind.

b. Hoe kan uw organisatie hieraan bijdragen?

De volgende adviezen zijn hierop gegeven:

- De ontwikkeling van een convenant met bewindvoerders.
- Het bevorderen van de in- en doorstroom door een parallel traject waarbij onder bewind gestelde cliënten gescreend worden.
- Cliënten voor de start van een bewindvoeringstraject screenen om te onderzoeken of bewind het juiste middel is. Tijdens bewind de zelfredzaamheid periodiek toetsen en waar mogelijk de client begeleiden naar een lichtere vorm van beheer door middel van budgetcoaching.
- Kundig ingericht budgetbeheer met een budgetcoach zou deze zware maatregel in veel gevallen kunnen voorkomen. Hierbij wordt er gebruik gemaakt van één aanspreekpunt. Deze hulpverlener is gespecialiseerd in het gehele traject, van budgetcoaching tot schuldsanering.
- Door op een volledige en juiste wijze de indicatie op te stellen. Dit in samenwerking met de ketenpartners en gemeente.

c. Heeft u voorliggende diensten (in ontwikkeling)?

Alle partijen geven aan dat eerder genoemde diensten voorhanden zijn. Met uitzondering van de ontwikkeling van een convenant met bewindvoerders.

2.6 OVERDRACHT CLIENTENDOSSIERS

Hoe kijkt u naar het overdragen van lopende cliëntendossiers bij einde contract. Met welke aandachtspunten dienen we rekening houden?

Drie van de zes partijen raden het overdragen van lopende cliëntendossiers sterk af. Voor de client levert dit veel onduidelijkheid en stress op. Ook schuldeisers en netwerkpartners (zij begeleiden de inwoners vaak) ondervinden hier hinder van. De ervaring leert dat er vertraging van de trajecten ontstaat.

Indien er toch wordt over gegaan tot overdracht dan wordt geadviseerd:

- alleen dossiers die zich in de intake of stabilisatie fase bevinden over te dragen.
- dat inwoners en schuldeisers door de zittende partij en de gemeente worden geïnformeerd.
- een warme overdracht in nauwe samenwerking met eventuele ketenpartners.
- dat de zittende partij tijd goed gedocumenteerde dossiers ter beschikking heeft.
- dat de gemeente rekening dient te houden met het op orde hebben van de contracten tussen cliënt en gemeente. De lopende dossiers dienen te worden gemigreerd in het systeem van de nieuwe aanbieder.
- dat bij het schrijven van het bestek inzicht nodig is in de aantallen en de status van de over te nemen dossiers. Opdrachtgever dient rekening te houden met kosten voor de overname.
- cliënt dient de nieuwe aanbieder te machtigen om zijn/haar dossier te behartigen.

2.7 SANERINGSKREDIET

Hoe kijkt uw organisatie naar het verstrekken van saneringskrediet?

Partijen reageren hier positief op. Eén partij geeft hier zelfs de voorkeur aan.

Gegeven motiveringen:

- Schuldeisers afkopen met een saneringskrediet en daarna bij één schuldeiser aflossen geeft de inwoner met schulden rust.
- Schuldeisers weten direct waar ze aan toe zijn, ze krijgen een bedrag uitgekeerd en hebben geen administratieve bemoeienis meer met de schuldregeling.
- Toepasbaar op cliënten met een stabiel inkomen en overzichtelijke schuldenlijst (anders is het gevaar op vergeten schulden groot).
- Bevordert participatie binnen de maatschappij.

Kanttekeningen:

- Voor u als gemeente is er meer administratie en u loopt een financieel risico.
- Mogelijk wordt Nederland in 2021 in Nederland geconfronteerd met grote ontslaggolven.

Overige opmerkingen:

- Het zou het level playing field bevorderen als men zelf niet de kredietbank hoeft te kiezen als onderaannemer, maar dat dat later in samenwerking met de gemeente kan worden bepaald.

2.8 CAPACITEITSPROBLEMEN

Voorziet u nog capaciteitsproblemen/arbeidskrapte?

Alle partijen geven aan dat zij kunnen anticiperen op een toename van de vraag naar schuldhelpverleners. Een vroegtijdige gunning, interne opleiding, goede ICT en bereikbaarheid worden hierbij als ondersteuning genoemd.

2.9 SROI

De gemeenten hebben een SROI beleid waarbij gestreefd wordt naar een SROI inzet van 5%. Welke (gangbare) mogelijkheden ziet u binnen de schuldhelpverlening om hier invulling aan te geven?

Genoemde mogelijkheden:

- Het uitzetten van vacatures binnen het werkgebied.
- Ondersteuning door vrijwilligers (die gebruik maken van de Participatie wet).
- Het geven van workshops voor inwoners die in of uitstromen vanuit de Participatie wet.
- Het geven van workshops aan het netwerk.
- Het geven van voorlichting, organiseren van bijeenkomsten etc.
- Inzet van kandidaten uit het participatiebestand op een leer-werkplaats. Opleiden en begeleiden van deze kandidaten tot administratief medewerker, assistent- bewindvoerder, budgetbeheerder of trainee-schuldhelpverlener. Verzorgen van trainingen voor ketenpartners.
- Participatiewet uitkeringsgerechtigde die daar toe bereid zijn inzetten als vrijwilliger en/of ervaringsdeskundige in een maatjestract.

- Bij aanname nieuw personeel voorrang geven aan mensen met afstand tot de arbeidsmarkt.

2.10 CONTRACTDUUR

Wat is voor gemeente en de aanbieder de ideale contractduur voor een overeenkomst schuldhelpverlening? Motiveer uw antwoord.

De gegeven antwoorden variëren van twee à drie jaar tot vier jaar met tweemaal de optie tot verlengen van twee 2 jaar. De meerderheid van de antwoorden geeft een langere termijn dan de wettelijke termijn van vier jaar.

Motivering voor een langere contractduur dan vier jaar:

- Een langdurige relatie tussen de gemeente, de gecontracteerde partij en maatschappelijke organisaties is noodzakelijk om een sluitende ketenaanpak te organiseren.
- Het aangaan van de benodigde samenwerkingsrelaties en het vormgeven van deze ketenaanpak vergt veel tijd en inspanning. Denk hier bijvoorbeeld aan het maken van goede werkafspraken tussen alle betrokken partijen.
- Wij zien dat het opbouwen van het netwerk, en het rendement van de aanbesteding het best tot zijn recht komt als er sprake is van een langdurige samenwerking.
- In deze periode kan de aanbieder goed bewijzen welke meerwaarde hij toevoegt aan de hulpvraag van de inwoners.
- Een kortere looptijd heeft het risico in zich voor frequente wisseling van de uitvoerende partij. Dit zorgt vooral voor onrust bij de client en voor extra werk (samenwerking met gemeenten en in ketenpartners).
- Daarnaast als een samenwerking voor een korte periode wordt aangegaan, gaat dat ten koste van de doeltreffendheid. Een langdurige samenwerking geeft vertrouwen en stevigheid.

2.11 INTERESSE INSCHRIJVEN

Bent u geïnteresseerd om in te schrijven?

Alle partijen zijn geïnteresseerd in te schrijven, waarbij een aantal partijen aangaf zich te richten op de doelgroep (ex)ondernemers.

2.12 TE VERSTREKKEN INFORMATIE

Welke informatie moet de gemeente verstrekken in de aanbestedingsfase zodat u een passende inschrijving kunt doen?

- De visie die de gemeente voor ogen heeft.
- Een heldere definitie van de opdracht, die goed gekaderd is, waarbij geen appels met peren vergeleken worden.
- Huidige uitvoering vs gewenste uitvoering (inhoud).
- Beschrijving van heldere en realistische visie op de verwachtingen van de aanbieder.
- Productuitvraag conform NVVK-modules.
- Historische aantallen van de afgelopen 4 jaar op productniveau.
- Reële schatting van de aantallen.
- Beleidsnota(s) en beleidsuitgangspunten. Alle officiële stukken zijn gepubliceerd www.overheid.nl/regelingenbank
- Dienen dossiers te worden overgenomen. Zo ja in welke fase.
- Wat is de rol van de eigen medewerkers in het traject.
- Wie doet de vroegsignalering, wordt daar nog iets in verwacht van inschrijver?

- Doorlooptijden. Conform NVVK.
- Geeft de gemeente een Mandaatbesluit verklaring als bedoeld in artikel 285 lid 1? Ja

2.13 TIPS

Welke tips wilt u de gemeente meegeven inzake het aanbesteden van schuldhulpverlening?

- Grotendeels gunnen op kwaliteit (70% kwaliteit / 30% prijs). In de branche ziet men steeds meer ontwikkelingen en samenwerkingen, die er voor zorgen dat aanbieders zich meer van elkaar weten te onderscheiden. Dit geeft ons ook de gelegenheid voldoende maatwerk te bieden, omdat geen enkele schuldensituatie gelijk is.
- 2^e NvI opnemen in het tijdspad.
- Neem een ruim tijdspad voor het aanbestedingstraject en de implementatie na gunning.
- Vraag de producten zo gedetailleerd mogelijk uit.
Hiermee is het voor alle aanbieders duidelijk hoe zij hun tarief moeten calculeren. En financiert u alleen de producten die op basis van maatwerk daadwerkelijk worden ingezet.
- Wees duidelijk in de rolverdeling met betrekking tot coaching. Nieuw product maar wordt in de productbeschrijving meegenomen
- Kijk vooral naar innovatie.
- De aanbieder moet breed kennis hebben van schuldhulpverlening en verschillende soorten cliënten.
- Aanbieder dient in bezit te zijn van een NVVK lidmaatschap.
- Vind vooral aansluiting tussen uw medewerkers en de nieuwe aanbieder. Samenwerking is de kracht van een doeltreffende uitvoering van schuldhulpverlening.