



December 2012

Vier simpele stappen om de transactiekosten te vergelijken vanuit Nederland naar het land van uw keuze:

1. Kies het land waar u geld naar toe wilt versturen.
2. Vul in hoeveel geld u wil versturen.
3. Bepaal wie betaald.
4. Kies hoe lang de transactie mag duren.



Cash Quiz tijdens de "Week van het geld"

NIEUWJAARSWENS VOOR 2013

Op de drempel van het nieuwe jaar dankt Geld Naar Huis u hartelijk voor het in ons gestelde vertrouwen en het prettige contact. Graag wensen wij u sfeervolle kerstdagen en een gelukkig Nieuwjaar toe waarin wij hopen u nog vaak van dienst te mogen zijn.

Geld Naar Huis blikt graag even met u vooruit op het nieuwe jaar waarin wij voornemens zijn om onze service nog verder uit te breiden. U kunt via deze nieuwsbrief lezen over tips, trends, laatste ontwikkelingen en kansen die nuttig zijn voor uw betalingsverkeer naar huis. In een paar seconden kunt u als bezoeker bepalen wat de beste aanbieder is voor het overmaken van uw geld. Ook leest u in onze nieuwsbrief het persoonlijke verhaal van mensen zoals u en ik; de migrant die geld naar huis stuurt en alles daaromheen.

Tevens willen wij aankondigen dat wij in januari 2013 samen met de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) een bijeenkomst zullen organiseren met als thema "remittances".

Verder zijn wij van plan met een charmeoffensief voor Geld Naar Huis. Houd daarom onze website in de gaten voor meer informatie.

Wij danken u nogmaals en wensen u het allerbeste toe voor het nieuwe jaar.

DE WEEK VAN HET GELD

Geld Naar Huis was dinsdag 13 november aanwezig bij de kick-off van de 'Week van het geld' in Amsterdam Zuidoost. Banken hebben de handen ineen geslagen en hebben een geweldig spel ontwikkeld om kinderen kennis te laten maken met het thema 'GELD'. Medewerkers van verschillende banken hebben gastlessen gegeven over geld door middel van het spel 'Cash Quiz' dat speciaal in het kader van deze week ontwikkeld is. Het spel werd met veel enthousiasme ontvangen en de jeugd was erg leergierig. Ook Prinses Maxima, erevoorzitter van Platform Wijzer in geldzaken, deed mee aan de Cash Quiz op de Prinses Amaliaschool in Zoetermeer. Geld Naar Huis juicht dit initiatief toe omdat wij van mening zijn dat wanneer kinderen op jonge leeftijd een financiële educatie hebben genoten zij later beter in staat zullen zijn om met geld om te gaan en een bewuste bijdrage kunnen leveren aan de economie. Niet alleen hier maar ook in het land waar zij, hun ouders en grootouders vandaan komen.

"Mijn moeder heeft geen opleiding gehad, maar ze heeft uit zichzelf een kleine waterhandel opgezet," vertelt hij trots. Desondanks blijft de druk om te geven groot: "Ik word regelmatig gebeld en ik leg telkens uit dat geld hier niet aan de bomen groeit. Daarom ben ik ook bang om op bezoek te gaan naar Kameroen, want dan zou ik minimaal 10.000 euro mee moeten nemen om uit te delen," zegt Raul Ahamadou met een grijns.

VERANDEREND DENKEN REMITTANCES: LIEVER DUURZAAM INVESTEREN



Duurzaam investeren



Het algemene beeld over geldzendingen naar huis onder migranten in Nederland begint langzaam te veranderen. Men gaat steeds vaker voor een duurzame investering. Hieronder de verhalen van Raul Ahamadou en Leopold Messan. Zij sturen regelmatig geld naar huis.

Raul Ahamadou, 33 jaar, afkomstig uit Kameroen en werkzaam als financieel medewerker bij een non-profit organisatie, stuurt elke maand 500 euro naar zijn moeder. "Daarmee kan zij zichzelf en de familie onderhouden en de school van mijn twee broertjes betalen," legt hij uit. Natuurlijk ziet Raul liever niet dat zijn geld in een 'zwart gat' verdwijnt, zoals hij dat noemt.

Leopold Messan is 35, afkomstig uit Togo en werkt in Nederland als export officer. Hij investeerde in één van zijn zussen. "In 2005, tijdens een bezoek aan Togo, zag ik dat mijn zus Kaka in de haven tweedehands spullen uit Europa kocht, die ze vervolgens doorverkocht. Ik leende haar 1500 euro en daarmee begon ze een winkel." De zaken gingen goed en na een jaar opende Leopold's zus een tweede winkel. Sindsdien steunt de familie niet meer alleen op Leopold, maar neemt Kaka een groot deel voor haar rekening. "Men weet nu dat je eerst Kaka moet bellen als er bijvoorbeeld iemand ziek is," vertelt Leopold. "Vroeger belden ze mij in zo'n geval." (Bron: www.wereldjournalisten.nl)

TERUGSTUUR-GEDRAG SOMALISCHE JONGEREN

Terwijl Geld Naar Huis, tijdens de "Week van het Geld" basisschool kinderen kennis liet maken met het thema "Geld", gaat de Stichting HIRDA, een Somalische ontwikkelingsorganisatie, al een stap verder. Stichting HIRDA onderzocht het 'terugstuur- gedrag' onder Somalische jongeren in Nederland en Groot-Brittannië. Jongeren zoeken naar betere manieren om geld terug te sturen of een bijdrage aan hun land te leveren. Een deel wil met zijn specifieke kennis na een genoten opleiding tijdelijk terugkeren naar Somalië. Anderen willen lokaal een bedrijf opzetten of zijn betrokken bij ontwikkelingsorganisaties in Somalië.

Op 8 december presenteerde HIRDA haar aanbevelingen om jongeren op een betere wijze te betrekken bij de ontwikkeling van hun thuisland. Meer informatie vindt u op: www.hirda.nl

WIST U DAT?

Niet-westerse allochtonen even gul geven aan goede doelen dan andere Nederlanders. En dit niet alleen tijdens de feestperiode in de maand december! Dat blijkt uit onderzoek van NCDO en de werkgroep Filantropische Studies aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Opvallende uitkomst: allochtonen die geld naar huis sturen zijn guller voor Nederlandse goede doelen dan de gemiddelde Nederlander zelf.

Deze royale 'remittances' weerhouden allochtone gezinnen er niet van om ook goede doelen in Nederland te steunen. Zo'n 45% van hen gaf zowel in Nederland als aan het land van herkomst. Een vergelijkbaar percentage gaf alléén aan goede doelen in Nederland, en niet (meer) aan het land van herkomst. Het is dus geen kwestie van 'of-of', maar van 'en-en', concluderen de onderzoekers. Slechts 4 procent van de allochtone huishoudens gaf alleen aan het land van herkomst. Dat betrof vooral eerste generatie allochtonen.

De onderzoekers kwamen nog een opvallend resultaat op het spoor: allochtonen die zowel in Nederland als aan het land van herkomst gaven, waren guller voor Nederlandse goede doelen dan anderen. Zij gaven gemiddeld 394 euro. Dat is niet alleen meer dan de allochtonen die zich beperkten tot Nederland, dat is ook ruim boven het Nederlandse gemiddelde van 360 euro. De onderzoekers denken dat deze 'dubbelgevers' hogere onzelfzuchtiger waarden hebben dan anderen. (bron: www.myworld.nl)

Disclaimer

U krijgt deze nieuwsbrief van Geld Naar Huis.

Voor meer informatie kunt u ook op onze website terecht www.geldnaarhuis.nl

Suggesties kunt u mailen naar info@geldnaarhuis.nl tekst toevoegen.