

BEANTWOORDING SCHRIFTELIJKE RAADSVRAGEN 2025, NUMMER 55

Datum	20 mei 2025
Van	College B&W
Behandeld door	Niels de Haan
E-mailadres	niels.de.haan@utrecht.nl
Kenmerk	30276992
Beleidsveld	Werk en Inkomen

Geachte leden van de raad,

Hierbij ontvangt u de beantwoording van de schriftelijke raadsragen jaargang 2025 nummer 55 van Claire Derckx en Cees Bos (Stadsbelang Utrecht) van 7 april 2025 over 'U-pas, wat willen minima, wat biedt Utrecht, de prijzentruc, korting blijkt geen korting en kwakzalverij!'. De gestelde vragen zijn onderaan bijgevoegd.

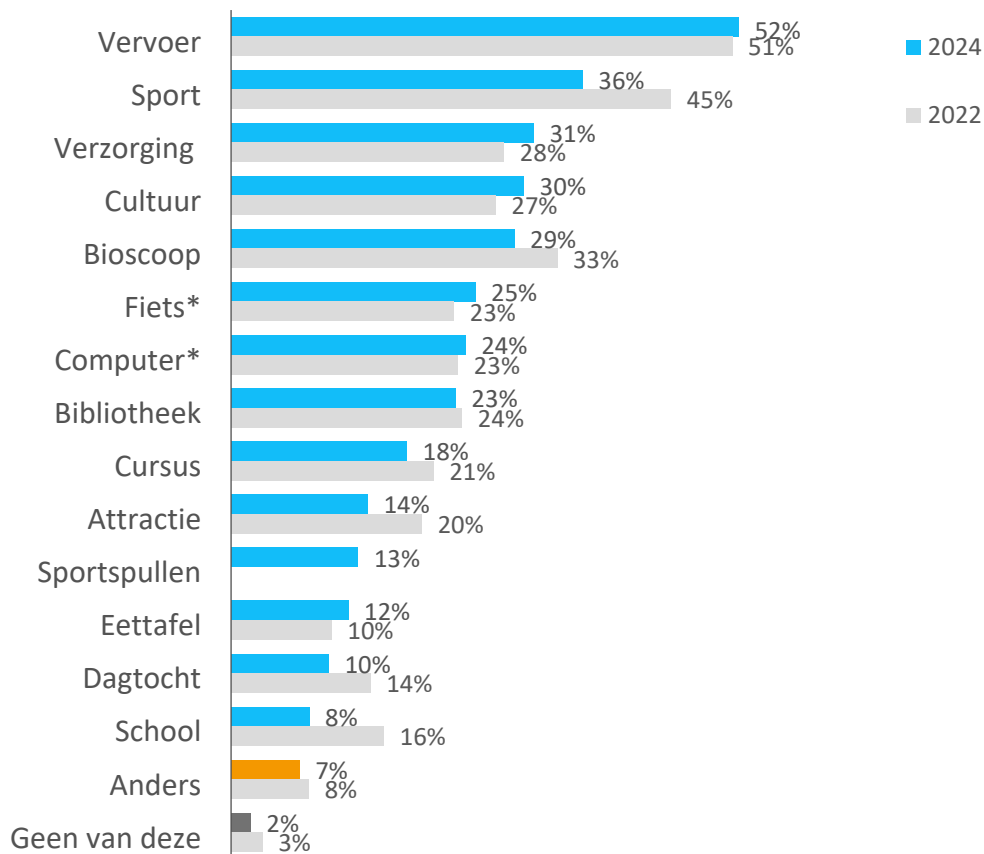
Voorafgaand aan de beantwoording willen we u erop wijzen dat uw raad op 26 september 2024 de [subsidieverordening](#) U-pas heeft vastgesteld. Daarmee heeft uw raad de koers bepaald voor het te voeren beleid op de U-pas, o.a. op een aantal zaken die u in uw vragen aanhaalt.

Vraag 1

Is er een aan Utrechtse minima gevraagd waar zij hun U-pastegoed aan willen besteden?
Zo ja ontvangen wij graag een uitwerking van de behoefte per gestelde leeftijdsgroepen.
Zo nee, waarom niet?

Antwoord 1

Ja. Er wordt elke twee jaar een Klanttevredenheidsonderzoek (KTO) uitgevoerd door de U-pasorganisatie. In dit onderzoek wordt ook gevraagd waar U-pashouders het liefst hun tegoed aan besteden. Dit wordt weergegeven in de grafiek hieronder. Dit betreffen de resultaten van 2024. Het is niet mogelijk om deze resultaten uit te splitsen naar leeftijd.



Grafiek 1: aan welke activiteiten wil je jouw tegoed het liefst besteden? (n=963).

Vraag 2

Graag ontvangen wij een overzicht van de top 15 bestedingsdoelen van de U-pas. Waar besteden de Utrechtse minima hun tegoed aan.

Antwoord 2

De top 15 bestedingsdoelen in de U-pas zijn momenteel (maart 2025):

1. Openbaar Vervoer
2. Computer
3. Verzorging
4. Sport
5. Fiets
6. Beauty & Welzijn
7. Sportschool
8. Schoolactiviteiten
9. Cursus/Lidmaatschap
10. Autorijschool
11. Attracties
12. Bibliotheek
13. Cultuur
14. Bioscoop
15. Musea

Vraag 3

Welke normen hanteert de gemeente bij de toekenning van het tegoed?

Antwoord 3

De normen die de gemeente Utrecht hanteert voor het toekennen van de U-pas zijn vastgelegd in artikel 4 van de [Subsidieverordening](#) U-pas gemeente Utrecht, die is [vastgesteld](#) door uw raad op 26 september 2024.

Vraag 4

Op dit moment staan er op de website van de U-pas 1805 acties waar Utrechtse minima gebruik van kunnen maken. Hiervan zijn er 184 korting- en betaalacties. De U-pasorganisatie stelt dat als er sprake is van korting- en betaalacties er minimaal 25% korting moet worden gegeven. Bijzonder is het, om te moeten constateren dat +/- 60 van de 184 aanbiedingen 20% of minder korting geeft, of alleen maar slaat op een deel van de kosten, zoals een gratis usb kabel bij aanschaf van een computer. Het is tevens bijzonder om te moeten constateren dat veel kortingen maar een beperkte beschikbaarheidsduur hebben of alleen maar voor het 1e kwartaal of 1e jaar lidmaatschap, de eerste 10 lessen. Het is daarnaast ook bijzonder om te moeten constateren dat er voor 55 van de 184 aanbiedingen flink gereisd moet worden en dus extra reiskosten moeten worden gemaakt, waardoor de korting eigenlijk minder lucratief is.

Is het college het met de Stadsbelang eens dat minder dan 25% korting niet overeenkomstig de regels is en dat dergelijke aanbiedingen moeten worden geschrapt van de website van U-pas? Zo nee, waarom niet?

Antwoord 4

Het klopt dat de U-pasorganisatie in de basis 25% korting aanhoudt bij een kortingsregeling met U-paspartners. Echter blijkt in de praktijk dat dit voor niet alle ondernemers een haalbaar percentage is, omdat zij de kosten voor deze korting zelf moeten dragen. Daarom wordt er in sommige gevallen afgeweken van het percentage van 25%, met de gedachte dat minder korting voor de U-pashouder nog steeds een beter alternatief is dan geen korting. De tekst op de website van de U-pas wordt dan ook aangepast.

Vraag 5

Is het college het met Stadsbelang Utrecht eens dat er moet worden gestreefd naar een langere periode waarin de korting geldt of verruiming van de duur van de korting zodat kinderen niet na een kwartaal of een maand moeten afhaken omdat de prijs van de muziekschool te duur wordt, het aantal lessen wat ze kunnen volgen drastisch wordt ingeperkt.

Antwoord 5

Ja, het is vanzelfsprekend het meest wenselijk dat een kortingsactie zo lang mogelijk loopt. Tegelijkertijd laat de realiteit zien dat langlopende kortingsacties voor ondernemers niet altijd mogelijk zijn.

Vraag 6

Zou het niet veel beter zijn om de U-pasorganisatie de opdracht mee te geven in plaats van reactief het aanbod van partijen te plaatsen, wat proactiever om te gaan met een gelijk aanbod per gemeenten? Zouden wij niet moeten zorgen voor voldoende aanbod in Utrecht, opdat reiskosten en keuzestress bij de toch al kwetsbare minima kan worden voorkomen. Zo ja, hoe? Zo nee, waarom niet?

Antwoord 6

De werkwijze van de U-pas valt en staat met de bereidheid van lokale ondernemers om zich aan te sluiten bij het U-pasaanbod. Dat maakt het lastig, zo niet onmogelijk, om te allen tijde te zorgen voor een gelijk verdeeld aanbod over de hele stad Utrecht, dan wel de volledige regio waar de U-pas actief

is. Dat neemt niet weg dat we met de U-pas inzetten op proactieve werving, bijvoorbeeld in bestedingscategorieën waar het aanbod schaars is of waar een groot deel van de aanbieders (nog) niet is aangesloten.

Vraag 7

Via de U-pas, kan men normale U-pasfoto's met 35% korting krijgen bij Romp foto's. Deze foto's kosten maar € 10,00. De digitale RDW foto's voor rijbewijs en id-bewijs kosten € 16,50. Via de U-pas kun je volgens de U-pas site bij de Primera met 12% korting de foto's krijgen voor € 7,50. Uit navraag blijkt dit niet te kloppen, de foto's kosten € 8,55 en RDW foto's kosten € 13,55. Bij OoginAl Optiek betaal je voor pasfoto's zonder de U-paskorting. Daar betaal je € 8,50 en € 12,50 voor digitale RDW foto's. Het lijkt er stellig op dat je als Utrechter die op de kleintjes moet letten maar geen U-pas hebt, je beter in Oog in Al je foto's kan laten maken. De Utrechtse minima met een U-pas kunnen beter voor een duurder alternatief kiezen, omdat de U-pasorganisatie geen deal heeft gesloten met deze fotograaf. Da's dus mooi voor de U-pas ondernemer, maar minder mooi voor de zuinige Utrechter en de gemeente.

Welk bedrag krijgen Romp foto's en de Primera vanuit het U-pasbudget voor de gemaakte pasfoto's?

Antwoord 7

Zoals wordt aangegeven in de vraagstelling is Romp foto's een kortingspartner. Kortingspartners, waarbij korting wordt verleend op vertoon van een U-pas, hebben geen effect op het U-pasbudget.

Vraag 8

Onderkend het college dat De U-paswebsite voor deze ondernemers meer als een soort leadsgenerator gebruikt wordt om hun dure foto's te verkopen?

Antwoord 8

Nee. De U-paswebsite is er in de eerste plaats voor U-pashouders. De aanbodpagina is er voor inwoners om gemakkelijk inzichten te krijgen in het ruime aanbod van de U-pas. Dat neemt niet weg dat het ook voor ondernemers voordelen heeft. Het vergroot hun zichtbaarheid en stimuleert daardoor sociaal verantwoord ondernemen. Dat is iets wat we als college alleen maar willen aanmoedigen.

Vraag 9

Wat vindt de gemeente van de prijsverschillen. Moeten we over de hele linie niet eens wat kritischer kijken naar het aanbod zodat mensen met een U-pas wat doelmatiger met hun tegoed om kunnen gaan en het de gemeente minder geld kost?

Antwoord 9

Een ondernemer gaat zelf over zijn prijzen. Een U-pashouder bepaalt ook zelf waar hij het tegoed aan besteedt. In de door uw raad vastgestelde subsidieverordening zijn ook geen restricties aan deze marktmechanismen opgenomen. Daarnaast is het college van mening dat dergelijke regulering onwenselijk is. Dit soort zware restricties op de bewegingsvrijheid van ondernemers kan tot gevolg hebben dat ze minder snel geneigd zijn om zich aan te sluiten bij de U-pas. En dat heeft uiteindelijk een negatieve impact op de bestedingsvrijheid van inwoners van Utrecht met een laag inkomen.

Vraag 10

Via de U-pas kan de Utrechtse minima bij Specsavers met 35% korting op de prijs van een complete bril een bril aanschaffen. Het bijzondere is, dat dit niet kan in combinatie met andere acties. Specsavers is een formule die drijft op acties (je kunt daar zelfs geen bril kopen zonder korting), gevolg hiervan is dat mensen met een kleine portemonnee een worst wordt voorgehouden die een lege huls blijkt te zijn. De 1+1 (gratis) deal die voor 'normale' mensen € 109 moet kosten, kost voor de

U-pas houder dus ook € 109. Da's dus mooi voor de U-pas ondernemer, maar minder mooi voor de zuinige Utrechter en de gemeente.

Welk bedrag krijgt Specsavers vanuit het U-pasbudget voor brillen?

Antwoord 10

Zoals wordt aangegeven in de vraagstelling is Specsavers een kortingspartner. Kortingspartners, waarbij korting wordt verleend op vertoon van een U-pas, hebben geen effect op het U-pasbudget.

Vraag 11

Onderkend het college dat De U-paswebsite lijkt een goedkoop marketinginstrument voor deze ondernemer die gebakken lucht verkoopt, omdat de U-pashouder geen voordeel heeft?

Antwoord 11

Nee. De U-paswebsite bevat ruim 1800 acties, bestaande uit korting of de mogelijkheid om het U-pasbudget te besteden. Hier heeft de U-pashouder direct profijt van. Ook in het voorbeeld van Specsavers kan dit profijt hebben voor een inwoner. Hoewel de 1+1 gratis actie relatief meer voordeel biedt, kan 35% korting op één bril in sommige gevallen gunstiger zijn. Daarnaast is de 1+1 gratis actie niet permanent, terwijl de U-pas aanbieding dat wel is. Uiteraard staat het de inwoner vrij om te kiezen voor een andere aanbieding, wanneer deze gunstiger is.

Vraag 12

Wat vindt de gemeente van de prijsverschillen. Moeten we over de hele linie niet eens wat kritischer kijken naar het aanbod zodat mensen met een U-pas wat doelmatiger met hun tegoed om kunnen gaan en het de gemeente minder geld kost?

Antwoord 12

Zie antwoord 9.

Vraag 13

Is het College van mening dat Kwakzalverij thuishoort in het aanbod van de U-pas? Zo nee, waarom staan deze er dan wel tussen?

Antwoord 13

Het is niet aan ons om te bepalen of er in de hiervoor aangehaalde voorbeelden sprake is van kwakzalverij en of U-pashouders hun tegoed hier willen inzetten. We bieden verschillende mogelijkheden om hun tegoed in te zetten en zij kiezen ervoor of ze er gebruik van willen maken. Daarmee ligt de afweging of deze U-pas activiteiten bijdraagt aan het welbevinden/gezondheid van U-pashouders bij de gebruikers. En zolang deze partijen voldoen aan de voorwaarden van de U-pas, mogen ze - net als ieder ander – toetreden. Wanneer er sprake is van oplichting zullen ondernemers niet worden toegelaten tot de U-pas of wordt de samenwerking gestopt.

Vraag 14

Is het college, net als Stadsbelang Utrecht van mening dat kwakzalverij en de daar bijkomende uitbuiting juist weg moet worden gehouden bij mensen die door geldzorgen soms tijdelijk minder ruimte hebben om verstandige keuzes te maken? En zo ja, hoe gaat het college hiervoor zorgen?

Antwoord 14

De U-pas is een middel om te kunnen participeren. We zijn van mening dat inwoners zelf invulling mogen geven aan hoe zij dit willen doen. Voor een deel van onze doelgroep uit zich dat door middel van spiritualiteit, waar u een aantal voorbeelden van aanhaalt. Als een inwoner via die weg mee kan doen in de samenleving, ondanks een laag inkomen, zien wij dat als een positieve ontwikkeling. Vertellen aan inwoners waar ze wel en niet hun budget aan zouden moeten uitgeven gaat in tegen dit principe van keuzevrijheid, wat juist zo gewaardeerd wordt door U-pashouders.

Vraag 15

Geloof het college niet ook dat dit aanbod een stigmatiserend effect heeft? Hoe gaat het college ervoor zorgen dat stigma's over arme mensen niet leidend zijn in het U-pas aanbod?

Antwoord 15

Nee. Het aanbod van de U-pas is enorm gevarieerd. Het aanbod bestaat uit de mogelijkheid om gebruik te maken van het openbaar vervoer, om naar het museum te gaan, om te kunnen sporten, om het theater te kunnen bezoeken, om een computer of een fiets te kunnen kopen voor je kinderen, om naar de bioscoop te kunnen gaan, om autorijlessen af te nemen, om naar de kapper te gaan en inderdaad om een beautysalon te bezoeken. Dit aanbod raakt aan alle facetten van participeren in de samenleving en staat daarmee erg ver weg van uw stelling dat het een stigmatiserend effect heeft.

Vraag 16

Is er een manier waarop de screening van aanbieders die korting of U-pas tegoed inzetten beter kan, hoe dan?

Antwoord 16

De gemeente en het U-Pasbureau zetten momenteel al in op een 'Know Your Client'-screening bij het onboardingsproces van nieuwe U-pasaanbieders. Dat onderzoek screent voornamelijk de bedrijfsvoering van de U-paspartner en waarborgt een veilige en betrouwbare afhandeling van de U-pastegoeden. Onze graadmeter voor de kwaliteit van het aanbod is de waardering van de U-pashouder. Uit klanttevredenheidsonderzoeken is keer op keer gebleken dat inwoners erg tevreden zijn met het aanbod en dat het aansluit bij hun behoeftes. Luisteren naar die inwoners vinden we een betere manier om het aanbod vorm te geven dan om als gemeente op voorhand te bepalen welke actie wel en niet nuttig is voor U-pashouders.

Hoogachtend,
Burgemeester en wethouders van Utrecht,

de secretaris,

de burgemeester,

Schriftelijke Vragen: U-pas, wat willen minima, wat biedt Utrecht, de prijzentruc, korting blijkt geen korting en kwakzalverij!

7 april 2025

De U-pas is een van de armoederegelingen in de stad. In de verordening staat te lezen dat het van wezenlijk belang wordt geacht dat Utrechters en hun minderjarige kinderen zich door maatschappelijke participatie kunnen ontplooiën en ontwikkelen en daarin niet belemmerd worden door hun financiële positie; dat de gemeente Utrecht daaraan wenst bij te dragen door het voeren van beleid, gericht op bevordering van maatschappelijke participatie, waaronder wordt verstaan deelname aan activiteiten die het mogelijk maken mee te doen in de samenleving.

De U-pas is ervoor sportieve, culturele, educatieve, recreatieve en andere maatschappelijke activiteiten. Het kan gaan om:

- een eenmalige of regelmatige activiteit;
- het lidmaatschap van een organisatie;
- deelname aan schoolactiviteiten;
- zwemlessen;
- gebruiksgoederen die volgens het college de maatschappelijke participatie bevorderen.

De U-pas is een 'Utrechtse' (voordeel) betaalkaart waarmee minima soms in combinatie met kortingen kunnen betalen voor activiteiten of producten.

Veel mensen gebruiken het tegoed van de U-pas voor een fiets, om te sporten of het bezoeken van theater en bioscoop. De U-pas is een fijn middel van de gemeente Utrecht, om de lasten van armoede wat te verlichten. Daar is Stadsbelang Utrecht natuurlijk groot voorstander van.

Stadsbelang is ook kritisch op de uitvoering van armoederegelingen. Als je aan een armoederegeling in de vorm van een voordeel(betaal)kaart invulling gaat geven, moet er ook daadwerkelijk voordeel zijn voor de U-pashouder, de klantvraag is essentieel, waarvoor willen de Utrechtse minima de U-pas gebruiken en waarvoor gebruiken ze deze kaart? Welke normen hanteert de gemeente hierbij?



- Vraag 1.** Is er een aan Utrechtse minima gevraagd waar zij hun U-pastegoed aan willen besteden? Zo ja ontvangen wij graag een uitwerking van de behoefte per gestelde leeftijdsgroepen. Zo nee, waarom niet?
- Vraag 2.** Graag ontvangen wij een overzicht van de top 15 bestedingsdoelen van de U-pas. Waar besteden de Utrechtse minima hun tegoed aan.
- Vraag 3.** Welke normen hanteert de gemeente bij de toekenning van het tegoed?

Kritisch moet je ook zijn op de inhoud van het aanbod, er moet in het aanbod slim en verantwoord ingekocht worden.

Korting en betaalacties

Op dit moment staan er op de website van de U-pas 1805 acties waar Utrechtse minima gebruik van kunnen maken. Hiervan zijn er 184 korting- en betaalacties. De U-pasorganisatie stelt dat als er sprake is van korting- en betaalacties er minimaal 25% korting moet worden gegeven.

Bijzonder is het, om te moeten constateren dat +/- 60 van de 184 aanbiedingen 20% of minder korting geeft, of alleen maar slaat op een deel van de kosten, zoals een gratis usb kabel bij aanschaf van een computer. Het is tevens bijzonder om te moeten constateren dat veel kortingen maar een beperkte beschikbaarheidsduur hebben of alleen maar voor het 1^e kwartaal of 1^e jaar lidmaatschap, de eerste 10 lessen.

Het is daarnaast ook bijzonder om te moeten constateren dat er voor 55 van de 184 aanbiedingen flink gereisd moet worden en dus extra reiskosten moeten worden gemaakt, waardoor de korting eigenlijk minder lucratief is.



Vraag 4. Is het college het met de Stadsbelang eens dat minder dan 25% korting niet overeenkomstig de regels is en dat dergelijke aanbiedingen moeten worden geschrapt van de website van U-pas? Zo nee, waarom niet?

Vraag 5. Is het college het met Stadsbelang Utrecht eens dat er moet worden gestreefd naar een langere periode waarin de korting geldt of verruiming van de duur van de korting zodat kinderen niet na een kwartaal of een maand moeten afhaken omdat de prijs van de muziekschool te duur wordt, het aantal lessen wat ze kunnen volgen drastisch wordt ingeperkt.

De fractie van Stadsbelang wil vier van de kortingsaanbiedingen noemen, die vragen bij ons oproepen en waar we de wenkbrauwen toch wel enigszins van moesten fronsen.

Keuzestress

Vioolles in Utrecht, het kan in Zuilen, gebruik makende van het U-pasbudget. Helaas kost dit al gauw € 40 of € 45 euro per les, (exclusief de huur voor een viool en de kosten van partituren). Het U-pas Kindpakket biedt voor kinderen t/m 11 jaar € 275 budget per jaar, je kind kan dus 6,87 vioollessen volgen per jaar, daar wordt hij/zij geen vioolvirtuoos van, maar goed, het kan. Helaas heeft de vioollerares geen plek meer, dus dan maar met kind naar Houten of Maartensdijk reizen. Daar kun je wel 9 lessen krijgen, maar naast vioolhuur, partituren, wordt je als ouder met € 7,20 reiskosten (incl. korting) per keer geconfronteerd. Nu is vioolles een voorbeeld, maar het aanbod overziend moet de conclusie worden getrokken dat veel aanbod ongelijk is per gemeente die een U-pasregeling heeft. Dit veroorzaakt reiskosten en keuzestress van mensen die het toch al niet breed hebben.

Vraag 6. Zou het niet veel beter zijn om de U-pasorganisatie de opdracht mee te geven in plaats van reactief het aanbod van partijen te plaatsen, wat proactiever om te gaan met een gelijk aanbod per gemeenten? Zouden wij niet moeten zorgen voor voldoende aanbod in Utrecht, opdat reiskosten en keuzestress bij de toch al kwetsbare minima kan worden voorkomen. Zo ja, hoe? Zo nee, waarom niet?

Prijsverschillen, met de U-pas duurder uit.

Via de U-pas, kan men normale U-pasfoto's met 35% korting krijgen bij Romp foto's. Deze foto's kosten maar € 10,00. De digitale RDW foto's voor rijbewijs en id-bewijs kosten € 16,50. Via de U-pas kun je volgens de U-pas site bij de Primera met 12% korting de foto's krijgen voor € 7,50. Uit navraag blijkt dit niet te kloppen, de foto's kosten € 8,55 en RDW foto's kosten € 13,55.

Bij OoginAl Optiek betaal je voor pasfoto's zonder de U-paskorting. Daar betaal je € 8,50 en € 12,50 voor digitale RDW foto's.

Het lijkt er stellig op dat je als Utrechter die op de kleintjes moet letten maar geen U-pas hebt, je beter in Oog in Al je foto's kan laten maken. De Utrechtse minima met een U-pas kunnen beter voor een duurder alternatief kiezen, omdat de U-pasorganisatie geen deal heeft gesloten met deze fotograaf.

Da's dus mooi voor de U-pas ondernemer, maar minder mooi voor de zuinige Utrechter en de gemeente.



- Vraag 7. Welk bedrag krijgen Romp foto's en de Primera vanuit het U-pasbudget voor de gemaakte pasfoto's?**
- Vraag 8. Onderkend het college dat De U-paswebsite voor deze ondernemers meer als een soort leadsgenerator gebruikt wordt om hun dure foto's te verkopen?**
- Vraag 9. Wat vindt de gemeente van de prijsverschillen. Moeten we over de hele linie niet eens wat kritischer kijken naar het aanbod zodat mensen met een U-pas wat doelmatiger met hun tegoed om kunnen gaan en het de gemeente minder geld kost?**

Korting blijkt geen korting.

Via de U-pas kan de Utrechtse minima bij Specsavers met 35% korting op de prijs van een complete bril

een bril aanschaffen. Het bijzondere is, dat dit niet kan in combinatie met andere acties.

Specsavers is een formule die drijft op acties (*je kunt daar zelfs geen bril kopen zonder korting*), gevolg hiervan is dat mensen met een kleine portemonnee een worst wordt voorgehouden die een lege huls blijkt te zijn. De 1+1 (gratis) deal die voor 'normale' mensen € 109 moet kosten, kost voor de U-pas houder dus ook € 109. Da's dus mooi voor de U-pas ondernemer, maar minder mooi voor de zuinige Utrechter en de gemeente.

- Vraag 10. Welk bedrag krijgt Specsavers vanuit het U-pasbudget voor brillen?**
- Vraag 11. Onderkend het college dat De U-paswebsite lijkt een goedkoop marketinginstrument voor deze ondernemer die gebakken lucht verkoopt, omdat de U-pashouder geen voordeel heeft?**
- Vraag 12. Wat vindt de gemeente van de prijsverschillen. Moeten we over de hele linie niet eens wat kritischer kijken naar het aanbod zodat mensen met een U-pas wat doelmatiger met hun tegoed om kunnen gaan en het de gemeente minder geld kost?**

Kwakzalverij als bestedingsdoel.

In de U-pas nieuwsbrief stond een mooie aanbieding, via de U-pas volg je een cursus 'Helende handen'.

25% korting op de prijs voor een cursus Energetische geneeskunde.

Een mooie aanbieding, want voor veel mensen in de doelgroep van de U-pas zijn zorgkosten een groot probleem. Men moet een dure standaardpakketpolis afsluiten en worden ook nog eens geconfronteerd met een hoog eigen risico. Een prachtige opleiding, voor maar € 112,50 binnen 5 of 10 oefenmiddagen 'Helende handen' krijgen en je kunt je kind doormiddel van handoplegging genezen, 'de healing touch'.

De kracht van verbeelding

Via de U-pas website kwamen we ook nog bij een andere aanbieder van een dergelijk traject

Daar kan men zijn/haar Chakra laten inventariseren of een reading doen, voor maar € 45. Men kan zich laten magnetiseren, een behandeling krijgen met de 'bewezen' effectieve klankschalen. De frequentie van de levensenergie, het lichaam, de geest en de ziel laten beïnvloeden door edelstenen, geurtherapie, of de celzoutenbehandeling, (bekend van 'Ook dat nog!' en Jomanda). Zelfs kaartleggen met de heilzame tarotkaarten behoort tot de mogelijkheden en kan met de U-pas leiden tot inzicht en genezing.



De U-pas biedt ook uitkomst voor het huisdier, doormiddel van de Chakra reading (kan doormiddel van het opsturen van een foto) in combinatie met aromatherapie, kan verlichting en genezing worden geboden van aanwezige stress, lichamelijke ongemakken en pijn. Op deze wijze komt een kleine hond met ontstoken anaalklieren voor maar € 45,- er weer volledig bovenop. En volledig betaald met het U-pas tegoed.

Het lijkt in eerste instantie win-win, echter is kwakzalverij geen subsidiabel bestedingsdoel, mensen krijgen er de hoop van op een gezonder bestaan, denken genezing te vinden en lopen de kans verder en verder in het fuik van beïnvloeding door schimmige zelfverklaarde hulpverleners te geraken. Daarvoor kunnen zij uiteindelijk een hoge prijs betalen.

Vraag 13. Is het College van mening dat Kwakzalverij thuishoort in het aanbod van de U-pas? Zo nee, waarom staan deze er dan wel tussen?

Vraag 14. Is het college, net als Stadsbelang Utrecht van mening dat kwakzalverij en de daar bijkomende uitbuiting juist weg moet worden gehouden bij mensen die door geldzorgen soms tijdelijk minder ruimte hebben om verstandige keuzes te maken? En zo ja, hoe gaat het college hiervoor zorgen?

Stadsbelang Utrecht vindt dat het grote en ongefilterde aanbod op de website van de U-Pas, personen in armoede onnodig wegzet als wanhopigen die hun geld graag investeren bij beauty salons en bij Mesologen (wat dat ook precies moge zijn?). Stadsbelang zou graag zien dat het aanbod van de U-pas passend is voor alle mensen (jong en oud) die minder geld hebben.

- Vraag 15.** **Gelooft het college niet ook dat dit aanbod een stigmatiserend effect heeft? Hoe gaat het college ervoor zorgen dat stigma's over arme mensen niet leidend zijn in het U-pas aanbod?**
- Vraag 16.** **Is er een manier waarop de screening van aanbieders die korting of U-pas tegoed inzetten beter kan, hoe dan?**