

COMO AUMENTAR O SHARE OF WALLET DO SEU ESCRITÓRIO

SUMÁRIO

<u>Share of Wallet = Sustentabilidade do Escritório</u>	3
<u>Por que isso importa para um escritório de investimentos</u>	4
<u>Os 10 passos para aumentar o Share of Wallet</u>	6
<u>1 Descobrir o patrimônio total do cliente</u>	6
<u>2 Mapear o share de cada cliente</u>	7
<u>3 Segmentar clientes e definir objetivos</u>	8
<u>4 Realizar revisões patrimoniais estruturadas</u>	9
<u>5 Definir gatilhos de oportunidade</u>	10
<u>6 Padronizar a abordagem e a narrativa</u>	11
<u>7 Integrar o processo à rotina comercial</u>	12
<u>8 Ajustar incentivos e metas</u>	13
<u>9 Treinar e acompanhar o time</u>	14
<u>10 Medir resultados e ajustar o processo</u>	15
<u>Fica Muito mais fácil com o Dashplan</u>	16
<u>Conclusão</u>	18



SHARE OF WALLET = SUSTENTABILIDADE DO ESCRITÓRIO

Share of wallet é a fração do patrimônio financeiro total de um cliente que está alocada dentro do seu escritório. Se o cliente possui R\$ 1 milhão investido, mas apenas R\$ 300 mil estão sob sua gestão, seu share of wallet é de 30%. Não mede apenas entrada de recursos, mas o quanto você realmente representa na vida financeira do cliente.





POR QUE ISSO IMPORTA PARA UM ESCRITÓRIO DE INVESTIMENTOS

1 . Crescimento mais barato que prospecção

Aumentar share de quem já confia em você exige menos esforço e custo do que captar novos clientes. Cada ponto percentual adicional representa receita recorrente imediata.

2 . Blindagem contra concorrência

Quanto menor seu espaço na carteira total do cliente, maior a chance de outro profissional ocupar o terreno que você deixou livre. Ampliar share reduz churn e torna o relacionamento mais defensável.

3 . Atendimento mais estratégico

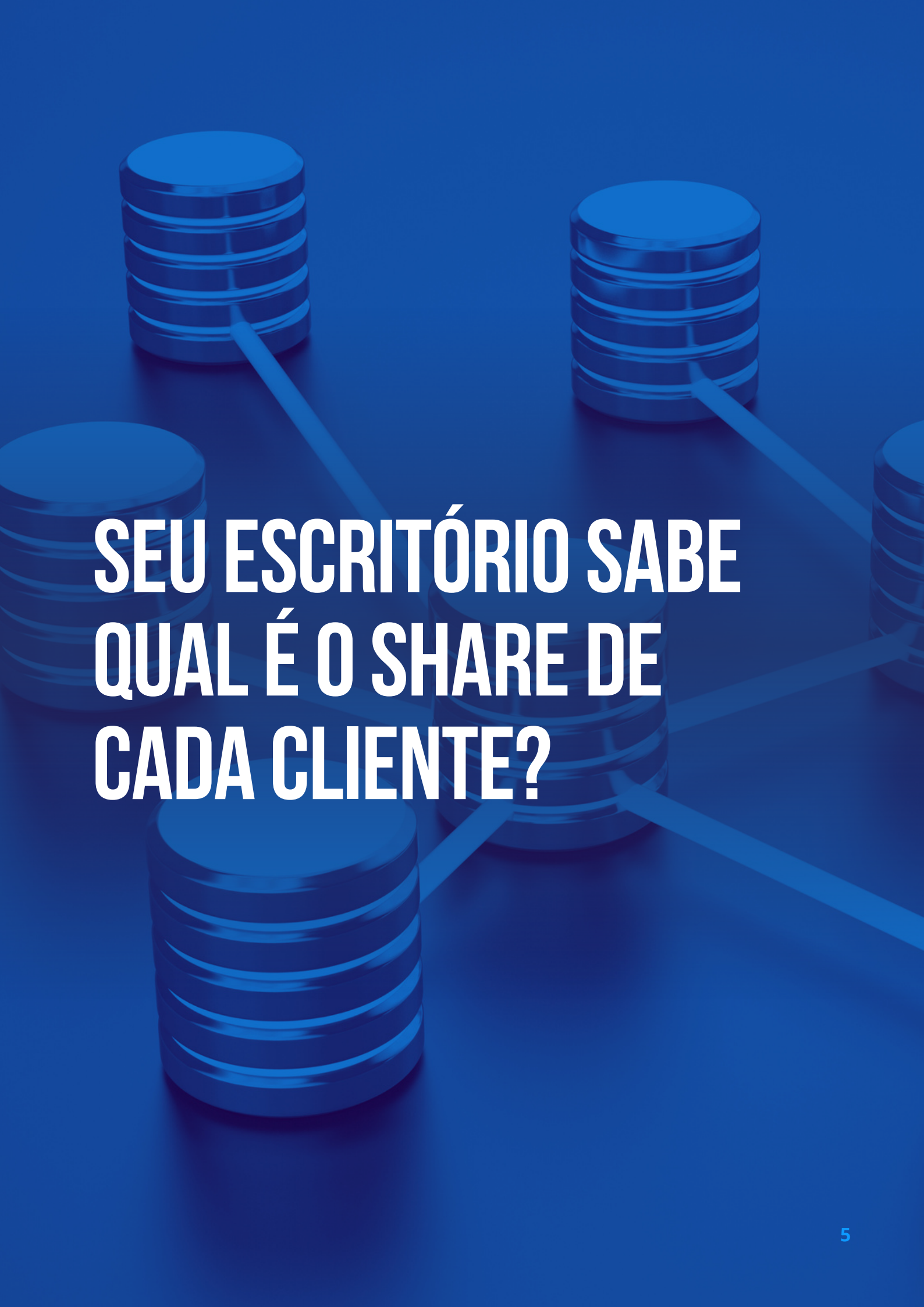
Quando você enxerga e acompanha o patrimônio total, as recomendações deixam de ser “produtos” e passam a ser planejamento. Isso aumenta satisfação, NPS e conversão em indicações.

4 . Eficiência operacional

Clientes com maior share demandam menos esforço comercial para gerar resultado. É uma otimização natural do tempo dos profissionais.

5 . Sustentabilidade do negócio

Escritórios que dependem de fluxo de entrada constante ficam vulneráveis a ciclos de mercado. Share alto cria previsibilidade e valoriza o escritório perante parceiros, fornecedores e potenciais compradores.



**SEU ESCRITÓRIO SABE
QUAL É O SHARE DE
CADA CLIENTE?**



1. DESCOBRIR A “VERDADE OFICIAL” SOBRE O PATRIMÔNIO TOTAL

Antes de qualquer iniciativa, precisa existir um processo padrão de como o escritório estima o patrimônio total do cliente em investimentos

Decidir fontes:

- Declaração do próprio cliente (reunião de diagnóstico, formulário, questionário digital) – *Fácil conseguir, pouco confiável*
- Extratos de outras instituições – *Difícil conseguir, bem confiável*
- Dados de Open Finance – *Fácil conseguir (tendo as ferramentas certas), bem confiável*

Registrar tudo em um único lugar:

- CRM ou ferramenta própria (nada de “cada profissional no seu Excel”)



2. MAPEAR O SHARE DE CADA CLIENTE (BASELINE)

Com a “verdade oficial” definida, o próximo passo é transformar em informação operacional

Criar um indicador simples por cliente:

- $\text{Share} = (\text{Patrimônio sob gestão no escritório} / \text{Patrimônio financeiro total}) \times 100$

Classificar em faixas:

- Baixo share: até 30%
- Médio share: 30% a 60%
- Alto share: acima de 60%

Identificar o “sweet spot”:

- Quem tem alto patrimônio e baixo share é prioridade

Deixar isso visível para o time:

- Dashboards, relatórios mensais, ranking por carteira



3. SEGMENTAR CLIENTES E DEFINIR OBJETIVOS POR SEGMENTO

Não dá para tratar todos igual. Crie regras claras de atuação

Segmentação típica:

- Segmento A: maior patrimônio e baixo share
- Segmento B: médio patrimônio e médio share
- Segmento C: baixo patrimônio e share variado

Definir metas diferentes:

- Segmento A: foco em crescer share rápido (ex.: +10–20 p.p. em 12 meses)
- Segmento B: combinar aumento de share com aumento de ticket médio
- Segmento C: processo mais leve e digital, sem consumir tanto tempo do profissional

Conectar isso às rotinas:

- Quantas conversas estruturadas de “revisão de patrimônio total” cada profissional deve fazer por mês em cada segmento



4. CRIAR UM PROCESSO PADRÃO DE “REVISÃO PATRIMONIAL”

O erro mais comum é tentar aumentar share só na conversa de produto (“traga o dinheiro pra cá”). O processo deveria ser de revisão da vida financeira como um todo

Estruturar um roteiro de reunião:

- Atualizar diagnóstico (objetivos, horizonte de tempo, perfil)
- Mapear onde está o dinheiro hoje (instituições, tipos de produto, prazos)
- Discutir “coerência” entre objetivos e a carteira como um todo
- Identificar ineficiências (produtos caros, ociosos, desalinhados)
- Propor plano de reorganização, que naturalmente envolve trazer mais recursos para o escritório

Padronizar materiais de apoio:

- Modelos de “foto da carteira atrelada a objetivos”
- Checklist de perguntas
- Template de plano de ação pós-reunião



5. PADRONIZAR GATILHOS DE OPORTUNIDADE

O escritório precisa definir “quando” acionar esse processo sem depender só da intuição do profissional

Gatilhos de dados:

- Quando o cliente faz um aporte grande em outra instituição (monitorar via Open Finance)
- Quando o share cai abaixo de determinado limite (ex.: de 45% para 30%)
- Quando passam 12 meses sem revisão estrutural da carteira

Gatilhos de vida (captados pelo profissional):

- Venda de empresa ou imóvel
- Aposentadoria
- Herança
- Mudança de emprego/cargo

Para cada gatilho, um playbook:

- Ex.: “Se share cair >10 p.p., agendar reunião de revisão em até 30 dias”



6. CONSTRUIR SCRIPTS DE ABORDAGEM E NARRATIVA

Os profissionais precisam de uma linha-mestra de discurso para tirar o peso da “venda de produto” e colocar na “organização de vida financeira”

Princípios de narrativa:

- Falar de eficiência, risco e objetivos de vida, não só de taxa e produto
- Mostrar que o objetivo é ter uma estratégia única, não carteiras soltas em várias casas

Exemplos de frases-chave:

- “Hoje eu enxergo bem a parte que está aqui, mas não tenho clareza do todo. Isso pode gerar decisões fragmentadas.”
- “Se alinharmos tudo numa mesma estratégia, você tende a pagar menos em produtos redundantes e correr riscos mais coerentes com seus objetivos.”
- “Vamos construir um plano para organizar tudo, e aí você decide o ritmo de movimentação entre as instituições.”

Documentar scripts em um “manual de conversas de share”, acessível para todo o time.



7. INTEGRAR O PROCESSO AO DIA A DIA COMERCIAL

Se não entrar na rotina, não funciona

Reuniões semanais de pipeline:

- Cada profissional apresenta 3–5 clientes alvo de aumento de share, com próximos passos definidos

Agenda mínima de atividades:

- Ex.: “Toda semana, 2 reuniões de revisão patrimonial com clientes de baixo share e alto potencial.”

Registrar sempre no CRM:

- Status do plano de reorganização
- Percentual de share atual e target
- Próxima ação com data



8. AJUSTAR INCENTIVOS E METAS

Processo sem alinhamento de incentivo vira enfeite de PPT

Metas de share por carteira:

- Não só “volume bruto” ou “receita do mês”
- Ex.: meta de share médio da carteira subir de 35% para 45% em 12 meses

Campanhas específicas:

- Períodos focados em aumento de share de um grupo de clientes, com bonificação variável atrelada

Indicadores de qualidade:

- Satisfação/NPS dos clientes onde houve aumento de share (para garantir que não virou só empurrar produto)



9. TREINAR, SIMULAR E ACOMPANHAR

Treinamento inicial:

- Conceito de share, por que importa para o escritório e para o cliente
- Boas práticas de conversa de reorganização patrimonial

Role-plays:

- Simulações de reunião com objeções: “não quero concentrar tudo em um lugar”, “já tenho um relacionamento antigo no outro banco”

Feedback contínuo:

- Gravar (quando possível) ou revisar resumos das reuniões e discutir casos nas reuniões de equipe



10. MEDIR, APRENDER E AJUSTAR

Todo processo precisa de feedback de números

Indicadores-chave:

- Share médio por carteira e por segmento
- Número de reuniões de revisão patrimonial realizadas por mês
- Aumento de receita por cliente alvo

Taxa de retenção de clientes com share mais alto.

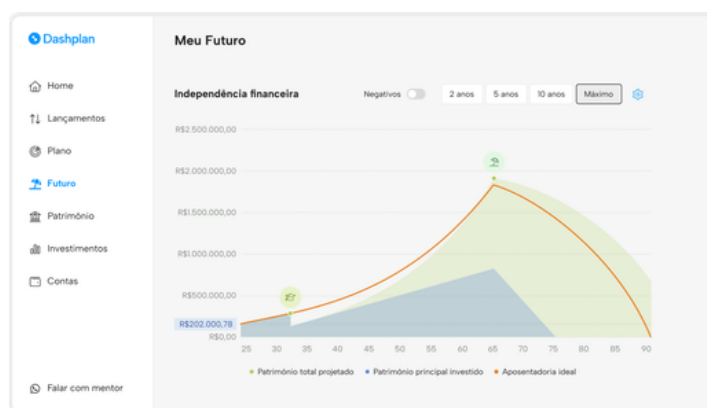
Revisões periódicas:

- Trimestralmente, questionar o que funcionou, onde houve resistência, quais scripts deram mais resultado
- Ajustar playbook, metas e materiais com base no que o time está vivendo na prática

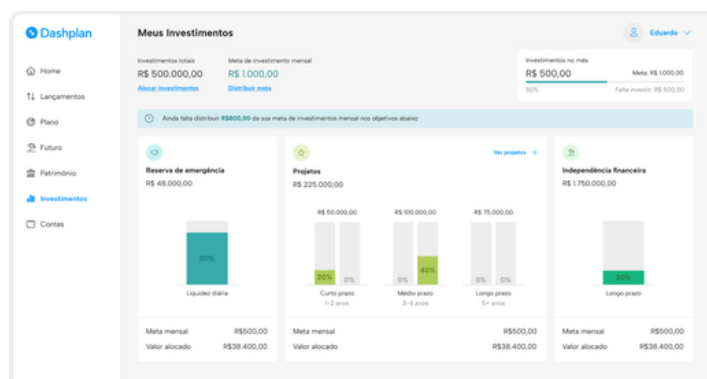
FICA MUITO MAIS FÁCIL COM O DASHPLAN



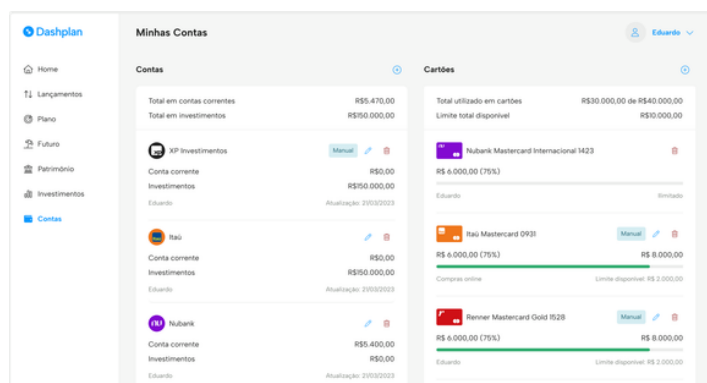
Conversas estruturadas de
“revisão da vida financeira”



Carteira atrelada a objetivos
(Goal-based Investing)

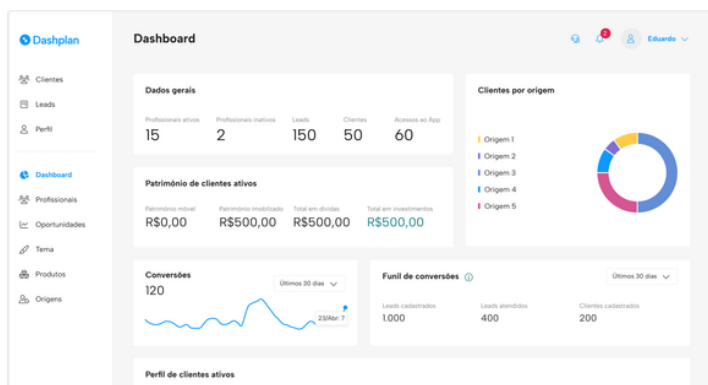


Facilidade para conseguir
dados via Open Finance





Dashboard de oportunidades



Registros em um único lugar

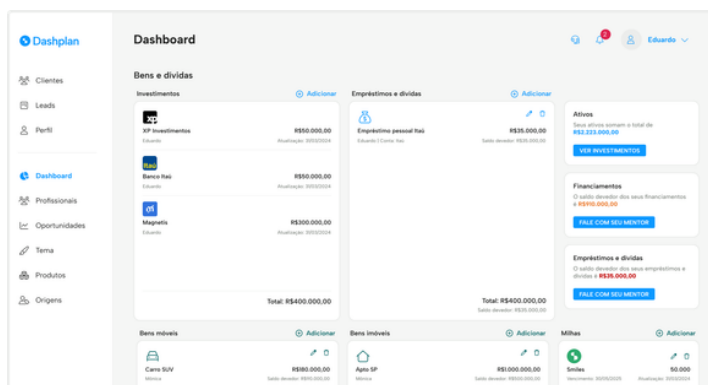
Clientes

Busque pelo nome do cliente

Ativos Inativos Filtro

Nome	E-mail	Origem
Karen Herrera	elvia_schwartz@gmail.com	Origem
Randolph Webb	catherine_lucas@icloud.com	Origem
Kenny Fitzgerald	arthur_medna@outlook.com	Origem
Virginia Hardy	lila_garza@gmail.com	Origem
Billy Acosta	faye_leonard@icloud.com	Origem
Lynn Todd	matthew_hunt@icloud.com	Origem
Darlene Malone	lula_bush@outlook.com	Origem
Gilberto Shaw	jennifer_hart@yahoo.com	Origem
Mathew Knight	geoffrey_garrett@outlook.com	Origem

Balanço Patrimonial visual e intuitivo





SE VOCÊ É PROFISSIONAL INDEPENDENTE OU ESCRITÓRIO DE INVESTIMENTO, O DASHPLAN É PARA VOCÊ.

Com ele você pode transformar todo esse processo em rotina operacional: consolidar automaticamente o patrimônio total do cliente, visualizar o share em tempo real, identificar oportunidades de aumento de participação, estruturar reuniões de revisão patrimonial com materiais prontos e traçar planos de ação em um fluxo contínuo. Tudo isso sem depender de planilhas, controles manuais ou esforço adicional do profissional. É a forma mais simples de transformar a ampliação de share em um processo previsível, escalável e mensurável.

Agende uma demonstração!



www.dashplan.com.br