

# EXPANSÃO DO ACESSO AO CRÉDITO: DM DOBRA DE TAMANHO



Empresa ampliou parcerias para vários ramos do varejo e passa a atuar em todo o Brasil. **PÁG.2**

### LIDERANÇA NO SETOR

- AS AQUISIÇÕES DA DM DÃO O TOM PARA A LIDERANÇA NO SETOR FINANCEIRO. **PÁG.3**

### O JEITO DM DE PROGREDIR

- O DESEMPENHO DA COMPANHIA EM 2024 SE DÁ PELA AÇÃO INTEGRADA E PARTICIPATIVA DOS COLABORADORES. **PÁG.4**

### PORTFÓLIO DE PRODUTOS

- DESDE 2002 A DM PROPORCIONA A DEMOCRATIZAÇÃO DO ACESSO AO CRÉDITO. **PÁG.4**

LIDERANÇA EXPANSÃO DO ACESSO AO CRÉDITO: DM DOBRA DE TAMANHO EM 2024



### ● Ao longo de 20 anos, a trajetória da DM é guiada pela premissa de que toda história merece crédito

A DM, grupo de serviços financeiros, tem se destacado como uma empresa consolidada no setor de crédito, mantendo uma trajetória de crescimento robusto nos últimos anos. Com uma estratégia focada em oferecer soluções financeiras acessíveis, a empresa tem ampliado sua presença no mercado, atendendo a uma base diversificada de clientes.

Investimentos em tecnologia e na melhoria contínua de seus produtos estão evidenciando o protagonismo da marca e permitindo uma experiência eficiente e segura para os clientes. É esse compromisso com a inovação, aliado a uma gestão estratégica, que garante à DM uma posição de destaque entre os principais players do setor.

O sucesso da DM também está diretamente ligado à

sua capacidade de adaptação às mudanças de mercado e às demandas dos consumidores. A empresa surgiu em 2002, em São José dos Campos (SP), e consolidou-se como uma das maiores empresas independentes de gestão de cartões de loja (private label). Contando principalmente com parceiros supermercadistas, a empresa firmou-se como referência no varejo. Contudo, nos últimos anos a empresa esteve a passos largos para expandir seu portfólio de produtos, com soluções que se alinham com a sua missão: democratizar o acesso ao crédito no Brasil.

A trajetória da DM é guiada pela premissa de que toda história merece crédito, e isso reflete seu compromisso em oferecer oportunidades financeiras para que as pessoas consumam desde itens básicos a objetos de desejo, além de realizar sonhos e superar desafios. A empresa acredita que o crédito vai além de números, sendo uma ferramenta essencial para transformar vidas e promover inclusão financeira, fortalecendo sua missão de impactar positivamente a trajetória de seus clientes, colaboradores e fornecedores.

## 3

**MILHÕES DE CLIENTES**  
Esse é o número de clientes ativos que a DM possui em todos os estados do Brasil

## 13

**MIL PONTOS**  
de vendas e mais de mil redes parceiras espalhadas por todo o país

## 17

**MILHÕES**  
de cartões emitidos firmam a DM como líder do segmento



Fotos: Divulgação

# TODA HISTÓRIA MERECE CRÉDITO

● Com a proposta de democratizar o crédito, DM é destaque do setor ●



### ● As aquisições da DM dão o tom para a liderança no setor financeiro

O ano de 2024 tem sido desafiador, pois a DM integrou em seu portfólio novas carteiras que ampliaram sua atuação em diversos segmentos, marcando assim, sua consolidação como uma empresa de serviços financeiros, não apenas supermercadista, mas em diversos setores da economia.

A expansão veio por meio de aquisições estratégicas de carteiras e empresas, ampliando sua presença em todo o território nacional. Um exemplo foi a aquisição da carteira de clientes da Credz, que elevou a DM ao patamar de líder nacional em cartões de loja, além de firmar novas parcerias em várias regiões do Brasil. A compra da carteira da UZE, por sua vez, fortaleceu a expansão no Nordeste. Além disso, a aquisição da FortBrasil levou a DM a expandir para uma segunda sede em Fortaleza (CE), consolidando ainda mais sua presença na região.

Reconhecida por sua parceria junto a grandes redes de supermercados, como BH, Spani, Koch, Sonda entre outros, a empresa despena agora no chamado ramo mole, que inclui vestuário e

acessórios, e amplia sua rede de parceiros como Lojas Renascer, Polo Wear, TNG, Casa Silva, Planet Girls, Kings Sneakers, Hot Point, Chilli Beans, entre outros. E além de liderar o segmento de cartões private label, a marca fortaleceu sua presença em toda a cadeia de crédito pessoal, demonstrando sua capacidade de adaptação e inovação em um mercado em constante evolução.

O volume de negócios passou a crescer de forma mais acelerada com a injeção de R\$ 100 milhões de capital trazida pela Vinci Partners, no início de 2022. Em março deste ano, a empresa recebeu da Fitch Ratings, a classificação Positiva no Rating Nacional de Longo Prazo, o que evidencia a solidez da Companhia no mercado financeiro.

## 10

**LUGAR**  
DM foi reconhecida como Melhor Atendimento do Brasil pela PNCC 2024

## APP

**GRATUITO**  
DM App - Conta digital 100% gratuita e sem análise de crédito

## 30

**MIL**  
DM Empréstimo Pessoal - são mais de 30 mil contratos firmados em 2024



**PRODUTOS** DM PASSOU A OFERECER, ALÉM DOS CARTÕES DE LOJA, CARTÕES DE CRÉDITO BANDEIRADOS E CARTÕES HÍBRIDOS

# UMA EMPRESA MULTIPRODUTOS!

Desde 2002 a DM proporciona a democratização do acesso ao crédito

Nascida como administradora de cartões de crédito private label (cartão de loja), a DM sempre trouxe em seu DNA o propósito de simplificar e democratizar o acesso ao crédito, principalmente à população com menor acesso a produtos financeiros em instituições tradicionais. Em razão disso, com as transformações do mercado e os avanços tecnológicos, a empresa buscou diversificar seu portfólio para oferecer inovações ao mercado consumidor, e assim facilitar a experiência do cliente em uma estratégia multiprodutos.

O DM App foi lançado para gestão de conta digital, controlar seus cartões de crédito, pagar faturas, entre outros serviços.

O aprimoramento do app fez com que 1 milhão de usuários fizessem o ca-



astro, movimentando uma média de R\$ 84 milhões em entradas via Pix.

A fim de diversificar as opções de pagamento – uma demanda recorrente do mercado –, a DM passou a oferecer, além dos cartões de loja, cartões de crédito bandeirados e cartões híbridos – bandeirados que são também atrelados a um varejista parceiro. E a empresa ainda lançou o DM Pag, um meio de pagamento que segue os moldes do Buy Now Pay Later (BNPL), uma ferramenta que faz uma rápida análise de crédito dos clientes e permite o parcelamento da compra via PIX sem a necessidade de um cartão de crédito.

O consumidor escolhe dentre as opções, o número de parcelas, e paga a primeira no ato da compra. As demais serão pagas via PIX a cada 30 dias.

## Contaí

**IMPACTO SOCIAL.** Em uma iniciativa inédita a DM desenvolveu um projeto para levar educação financeira para crianças e jovens. O projeto “**Contaí**” tem o objetivo de promover a conscientização e o aprendizado sobre gestão de finanças pessoais para o público infanto-juvenil. Por meio de conteúdos lúdicos, como a série de seis livros digitais e o jogo de cartas, aborda temas como consumo consciente, planejamento financeiro e redução de gastos, reforçando o compromisso da empresa com a inclusão financeira e o empoderamento econômico. ■

# 6

**LIVROS DIGITAIS e jogo de cartas sobre finanças integram material lúdico do projeto “Contaí”**

## GESTÃO DE PESSOAS

### O jeito DM de progredir

**AÇÃO INTEGRADA.** Se neste ano a DM alcançou novos patamares e se destacou como um importante player no mercado de crédito, muito se deve à cultura corporativa baseada na valorização das pessoas e no engajamento.

O fácil acesso dos colaboradores aos seus gestores e diretores agiliza a comunicação e permite tomadas de decisões mais assertivas. A valorização dos colaboradores enquanto indivíduos, reconhecendo seus potenciais e suas limitações, permite uma gestão estratégica que traz maiores resultados.

E esse clima organizacional se reflete também na relação com clientes e parceiros. Afinal, o trabalho é feito por pessoas e para pessoas – se o objetivo é fazer com que o usuário de um cartão de loja tenha uma boa experiência de compra, é necessário que em todas as etapas, desde o treinamento do promotor de vendas até o aten-

dimento ao cliente, haja relações humanizadas.

#### O DIA A DIA NA DM

Diferentes estratégias são tomadas para garantir que os colaboradores sintam-se valorizados e reconhecidos pelo seu desempenho. Exemplo disso é a oferta de formações, como a que levou estagiários a integrar a equipe de desenvolvimento de Inteligência Artificial, e o programa de capacitação de profissionais com deficiência. A participação feminina em cargos de liderança é outro destaque, evidenciando o empenho da Companhia em quebrar paradigmas. A atenção à inclusão social faz com que o ambiente de trabalho seja mais rico em ideias e pontos de vista.

Além dos benefícios tradicionais, a DM oferece o programa **Nosso Jeito de Cuidar**, por meio do qual os colaboradores podem solicitar os mais diversos apoios em situações de necessidade em sua vida pessoal e profissional, focando

em questões relacionadas à saúde mental. Então, os colaboradores têm o Programa à disposição para ouvi-los e orientá-los da melhor forma, estabelecendo um elo de confiança entre os trabalhadores e a empresa.

E para consolidar a cultura colaborativa da DM, diversas atividades são realizadas, como campanhas para arrecadar doações, a disputa para coleta de tampinhas e lacres para o **Dia do Desafio** – que também foram revertidas em doações –, idas ao cinema para abordar a temática de saúde mental, festividades juninas para os colaboradores em São José dos Campos e Fortaleza, e as diversas edições do **Papo Reto**, no qual os diretores transmitem as principais informações e sanam dúvidas dos colaboradores.

Para 2025, a expectativa é de que tais práticas sejam ampliadas, promovendo inclusive maior interação entre o escritório da DM em São José dos Campos e o de Fortaleza, para que, mesmo com a distância, os colaboradores possam se sentir integrados numa mesma cultura. ■

## Dedica Mais

**IMPACTO SOCIAL.** Para promover o esporte em São José dos Campos, desde a formação de base até às práticas de alto rendimento, a DM conta com o programa **Dedica Mais**, que patrocina equipes das mais diversas modalidades, como wrestling, futebol, judô e futsal, com especial destaque para para-desportistas. Neste ano, duas atletas patrocinadas participaram das Olimpíadas de Paris e 20 paratletas participaram das Paralimpíadas – destes, 10 atletas conquistaram 12 medalhas. ■

# 12

**MEDALHAS conquistadas em Paris por 10 paratletas patrocinados pela DM**