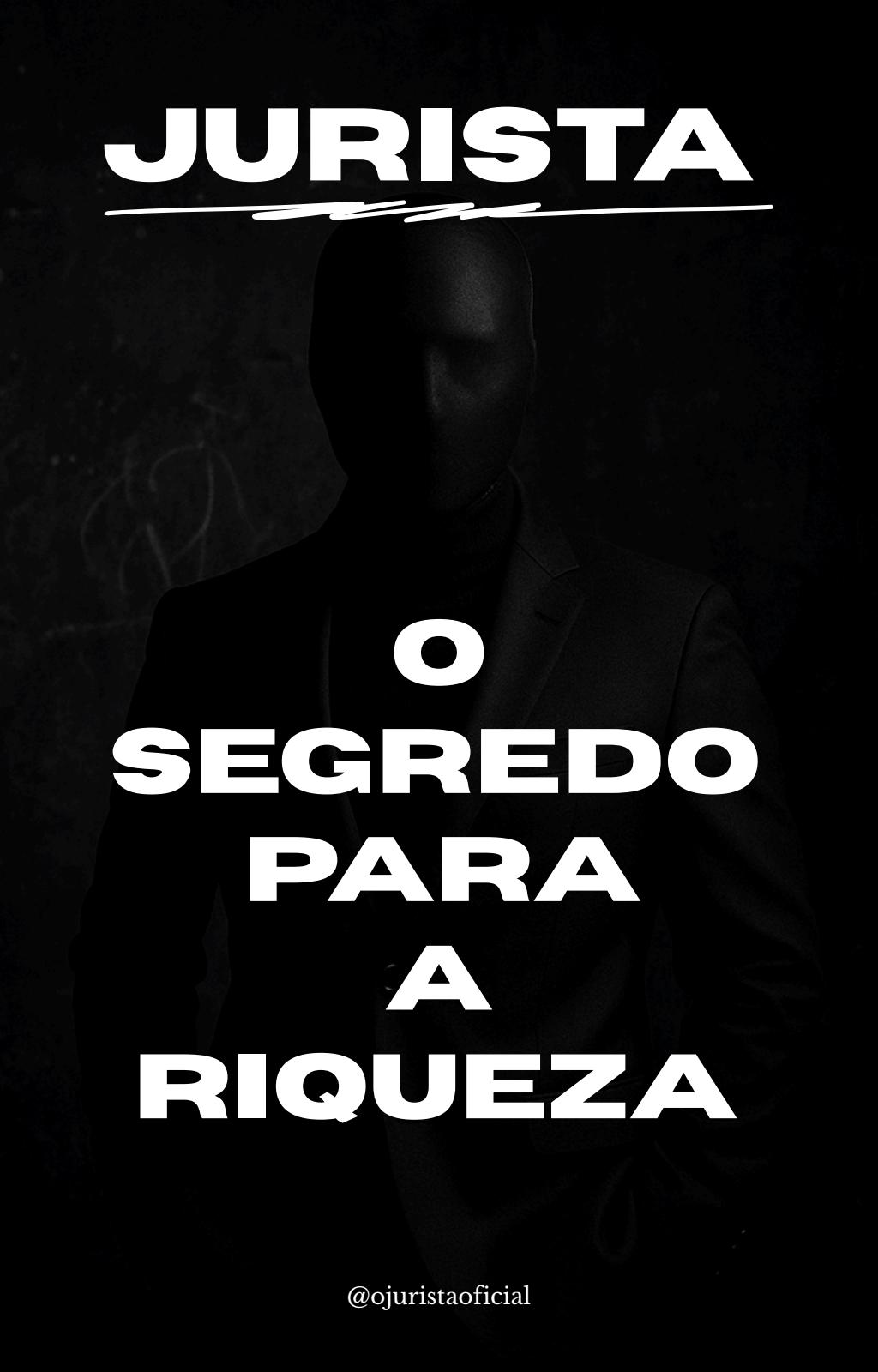


JURISTA



O
SEGREDO
PARA
A
RIQUEZA

@ojuristaoficial

JURISTA: O SEGREDO PARA A
RIQUEZA

1

O PODER DO EMPRÉSTIMO

2

O MÉTODO DO JURISTA

3

A ARTE DE RECEBER

4

OS 10 MANDAMENTOS DO JURISTA

5

A RIQUEZA QUE SE REPLICA

ATENÇÃO

Este livro foi escrito por @ojuristaoficial. A divulgação desta obra sem autorização é proibida e pode acarretar consequências.

O conteúdo deste livro é fictício e tem fins exclusivamente informativos. Qualquer semelhança com pessoas, situações ou métodos reais é mera coincidência. As ideias aqui apresentadas não devem ser interpretadas como instruções para ações no mundo real. O autor não apoia práticas ilegais e não se responsabiliza por quaisquer perdas, danos ou consequências decorrentes do uso deste conteúdo.

O autor declara não ter ligação direta com os sites citados; menções são apenas para efeito derealismo.



O JURISTA: SEGREDOS PARA A
RIQUEZA

CAPÍTULO UM

O PODER DO EMPRÉSTIMO

"EMPRESTAR É FÁCIL; DOMINAR É ARTE."

@OJURISTAOFICIAL

Se você acha que dinheiro se ganha só com esforço e sorte, pare por aqui. Este livro não é sobre fórmulas mágicas ou motivação barata. Aqui a regra é clara: quem entende o fluxo do dinheiro, controla oportunidades.

Emprestar dinheiro não é apenas entregar cifras – é colocar seu capital para trabalhar. Cada empréstimo bem calculado é uma alavanca que pode multiplicar seu patrimônio de forma silenciosa e inteligente. Não existe heroísmo aqui, só estratégia.

Não se trata de esforço ou sacrifício. Trata-se de colocar o dinheiro no lugar certo e deixar que ele faça o trabalho sujo sozinho. Enquanto todo mundo corre atrás de salário, você aprende a fazer o capital trabalhar, multiplicar e abrir portas que ninguém mais vê. Entender isso é ver o jogo inteiro enquanto os outros só veem o tabuleiro.

Neste livro, você vai aprender a como se tornar um jurista e emprestar o seu dinheiro da maneira mais segura possível do absoluto 0. Acrescente uma pitada de ideias e ideologias que você nunca viu antes e você tem este livro. E o melhor de tudo, você não vai precisar de rios de dinheiro para começar, estou falando de fazer MUITO com pouco dinheiro.

"E se eu não tiver nada?"

Você já me viu entregar a faca e não entregar o queijo junto? Aqui eu vou te ensinar uma maneira extremamente interessante, simples e fácil de emprestar mesmo sem ter um único centavo. Parece impossível? O Jurista faz o impossível se tornar possível quando se trata de dinheiro.

O dinheiro é covarde de um jeito confuso. Ele foge de quem o trata com medo e corre na direção de quem sabe usá-lo sem hesitar. Enquanto a maioria guarda cada centavo como se fosse um filho indefeso, quem entende o jogo trata o dinheiro como um soldado: coloca ele para lutar, multiplicar e conquistar novos territórios. E a verdade é dura: quem não faz isso, acaba sendo escravo de quem faz.

Veja: um salário é limitado. Não importa o quanto você rale, sempre terá um teto. O seu patrão não está nem aí para o quanto você merece, ele só te paga o mínimo para você não pedir demissão. Agora, o capital, quando bem usado, não tem teto. Ele não pede férias, não fica doente, não chega atrasado. Ele trabalha por você 24 horas por dia, 7 dias por semana.

É por isso que emprestar dinheiro — da forma certa — é um dos movimentos mais poderosos e ignorados da economia pessoal. O banco já sabe disso há séculos. Você acha que eles enriquecem como? Vendendo conta corrente? Não. Eles enriquecem porque emprestam o dinheiro dos outros e cobram por isso. Simples. Brutal. Eficiente.

E aqui está a parte que vai doer em você: quando você deixa seu dinheiro parado na poupança, o banco agradece. Porque ele pega seu capital, empresta para outra pessoa, e ainda te dá migalhas de rendimento. O banco está jogando o jogo certo. Você, não.

Pense comigo: todo dia, pessoas comuns estão desesperadas por soluções rápidas. Não importa se a economia está em alta ou em crise, sempre existe alguém precisando de capital imediato para resolver um problema. Esse alguém paga caro pela velocidade. E é aí que entra o poder do empréstimo: você não vende apenas dinheiro, você vende tempo, você vende tranquilidade, você vende a chance da pessoa respirar de novo.

Enquanto ela resolve o problema dela, você garante o seu lucro. Justo, direto, sem enrolação.

Agora, pare e reflita: quantas vezes você já deixou oportunidades passarem simplesmente porque estava com a mentalidade errada? Quantas vezes você já trabalhou como um condenado para ganhar um valor que poderia ter feito em um único movimento inteligente de capital?

É aqui que a virada de chave acontece. Este capítulo não é para te motivar, é para te chocar. Você não pode mais se dar ao luxo de pensar como a massa. Quem domina o poder do empréstimo não joga no mesmo campo que os outros. Enquanto eles contam moedas, você controla o tabuleiro.

Você precisa entender algo fundamental: dinheiro parado não gera nada. Ele dorme enquanto o mundo gira. Quem tem coragem de emprestar, de colocar capital em movimento, é quem realmente captura o valor que outros apenas sonham. Mas aqui não há heróis, não há romantismo. Há riscos. E quem não entende isso, paga caro. Sempre.

Mas aqui está o diferencial deste livro: ele vai te mostrar como dominar o poder do empréstimo sem se expor a riscos desnecessários. Cada estratégia, cada movimento, será calculado para que você maximize lucros enquanto minimiza perdas. Não é sorte, não é fé — é método, controle e inteligência aplicada ao capital.

Cada empréstimo será uma engrenagem que movimenta dinheiro, gera lucro e ainda deixa você no controle total do risco. Não há improviso, não há pressa cega. Tudo é planejado: desde a escolha de quem receberá o empréstimo até a forma de cobrar, garantindo retorno rápido e seguro.

O que separa quem ganha de quem sobrevive é o método. Muitos tentam emprestar, mas poucos sabem transformar isso em uma máquina previsível, segura e constante de lucro. É a diferença entre brincar com o dinheiro e fazer o dinheiro obedecer.

A maioria segue o instinto, age na emoção e quebra.
O jurista, não.

O jurista observa, calcula, traça o movimento e só então age.

Ele não empresta por impulso — ele empresta com propósito.

No próximo capítulo, você vai entender o que está por trás dessa mente fria e precisa. Vai conhecer o processo de como emprestar e transformar cada decisão em lucro e cada risco em oportunidade.

Não se trata apenas de emprestar.
Trata-se de dominar o jogo.

O JURISTA: SEGREDOS PARA A
RIQUEZA

CAPÍTULO DOIS

O MÉTODO DO JURISTA

"EMPRESTAR É PODER – CONTROLE O FLUXO,
COLEÇÃO LUCRO."



@OJURISTAOFICIAL

O método não é um truque. É um sistema.
Enquanto muitos improvisam, o Jurista tem processo. E
processo é o que separa sorte de lucro previsível.
Aqui está o que importa em essência:

Velocidade — existe prêmio em atender rápido. Quem
entrega solução imediata tem poder de precificar.

Previsibilidade — transformar um movimento financeiro
em retorno repetível exige regras claras. Regras tornam o
risco mensurável.

Seleção — nem todo cliente vale. O jogo é sobre escolher
quem tem fluxo real e capacidade de honrar o acordo.

Proteção do capital — antes de sonhar com lucro, proteja
o principal. O Jurista domina formas de manter o capital
em segurança.

Rotatividade — o capital que fica parado não rende
glórias. O negócio é mover e reinvestir com critério.

O método tem duas partes: a mentalidade e a arquitetura.

Mentalidade:

O Jurista pensa em movimentos, ele calcula. Vê uma necessidade, avalia, define margem de segurança e executa. E se algo sai do script, tem um plano B pronto.

Arquitetura:

Pense numa máquina com peças: captação, emprestar e receber. Cada peça tem regras, limites e estratégia. Sem isso, é caos. Com isso, é repetível.

- Captação: faça sua oferta existir.
- Emprestar: faça a máquina funcionar, avalie, use o método do Jurista, empreste.
- Receber: receba o que é seu, sem falhas

O segredo textual do Jurista é este: transforme uma necessidade em serviço. A maioria que te pede emprestado, precisa do dinheiro para alguma coisa. Seja para cobrir um prejuízo ou até mesmo como forma de investimento. Essas pessoas em geral se sentem gratas quando um problema delas é sanado graças a você. Cultive clientes gratos e você terá um grande volume de dinheiro recorrente.

E volume não vem da agressividade; vem da repetição controlada. Pequenas operações, bem feitas, viram uma engrenagem poderosa quando repetidas. A força do método está na disciplina — no ritmo de execução e na gestão do capital.

Então sem enrolação, vamos ao passo 1.

Passo 1: a captação.

Com um valor de R\$ 200 a R\$ 1000 ou mais em mãos (caso não tenha nada, no próximo passo irei te ensinar a emprestar ainda que você não tenha um único centavo no bolso), a primeira coisa que você precisa fazer é conseguir seu primeiro cliente (ou seus primeiros, dependendo da quantia de dinheiro que você vai investir.)

Antes de te dizer quem serão seus clientes-alvo, você precisa entender o tempo certo de quando receber seus pagamentos.

Não se engane, não vamos trabalhar com o famoso modelo de agiotagem clássico de emprestar em um mês e receber em um mês. Não. Vamos trabalhar com empréstimos para receber dinheiro TODOS os dias.

Por isso, seus clientes precisam ser pessoas que tenham um fluxo diário de dinheiro entrando na conta delas. Seus principais clientes serão motoristas de aplicativo (somente Uber carro) e comerciantes. Essas estão prontas para te pagar um valor simbólico todos os dias em troca de maior conforto, previsibilidade de caixa e investimentos. E não se preocupa que no passo 2 irei te ensinar como funciona todo o esquema de cálculo e como tudo funciona melhor.

E como conseguir esses clientes? Vamos lá.

1º: crie uma conta do Instagram para seu negócio seguindo o seguinte modelo de arroba: [nome] + [cred] + [DDD]. Um exemplo prático: @jonascred011

Assim as pessoas vão saber exatamente que você empresta, e outra coisa, me faz um favor? Não põe seu nome real não. Tem gente que põe o próprio nome para sentir que está no controle, que ele é quem empresta e todos sabem que ele é jurista e isso é aquilo, mas vou te contar uma coisa, o importante é fazer dinheiro e não fazer coisas por pura vaidade, isso pode dar problemas pra você no futuro.

Uma vez que a conta foi criada, vá em configurações e pesquise por "Mudar para conta profissional", clique e crie sua conta profissional seguindo esse caminho: serviço de empréstimo > negócios locais > alcance e mensagens > marca o que quiser na última. Uma vez criada, gere a logo no chat gpt da seguinte forma:

"Chat gpt, crie para mim uma logo para meu Instagram de serviços de empréstimo, chamado jonascred011"

Com a sua logo em mãos, informe ao chat gpt a sua cidade (você só vai emprestar para onde você mora ou lugares muito próximos) e diga para ele o seguinte:

"Chat gpt, minha cidade é [cidade], sabendo disso, crie uma bio para meu Instagram de empréstimos informando que empresto somente para essa região."

Com logo e bio em mãos, você completa seu perfil e pronto. Agora você precisa de uma tabela, veja esse exemplo aqui:

Jonascred

**EMPRÉSTIMO FÁCIL COM DINHEIRO NA HORA
MOTORISTAS DE APP E COMERCIANTES**

VALOR	DIÁRIA	PARCELAS
R\$ 200,00	R\$ 14,00	20 DIAS
R\$ 400,00	R\$ 28,00	20 DIAS
R\$ 600,00	R\$ 42,00	20 DIAS
R\$ 800,00	R\$ 56,00	20 DIAS
R\$ 1000,00	R\$ 70,00	20 DIAS

**MAIS INFORMAÇÕES
(99) 9 9999-9999**

Tira print da tabela e agora Baixe o Gemini e clique na opção " Criar Imagem". Mande pra ele assim:

"Gemini, crie uma tabela para mim com esses mesmos valores, usando o nome [nome+cred] e o seguinte número: [seu número ou número novo (de preferência)]

Com a tabela em mãos, faça seu primeiro post, lembra também de colocar o link do seu whatsapp no perfil do Instagram, vai em editar perfil, links e põe o link lá.

2º Método de captação de clientes:

Um dos melhores métodos para quem está começando no ramo, é ir no porta-a-porta. Porque assim você sabe exatamente pra quem você tá emprestando, você filtra melhor. Para a execução desse método, você vai até pequenos comércios de sua cidade como se você fosse o funcionário de um jurista, entra, cumprimenta, oferece o empréstimo, explica como funciona o modelo de diária e deixa o whatsapp que você está usando para o negócio com o dono. Donos de comércios sempre precisam de capital de giro, sempre é algum produto que tá faltando, mas tem gente louca pra comprar deles e como eles não tem dinheiro no momento para comprar, você chega como um anjo na vida dessas pessoas. Prefira sempre os comerciantes, motoristas de app estão cada vez mais ganhando menos devido às grandes plataformas que devoram seus ganhos, mas dá pra fazer a boa com eles também.

3º método de captação de clientes:

Não é novidade pra ninguém que eu uso o RecebeCerto para gerenciar meus empréstimos e cobranças, mas o RecebeCerto não serve apenas pra isso. Ele possui uma função gratuita de divulgação de serviços. Você entra no site, faz seu cadastro, vai em configurações e preencha tudo certinho, depois vai em serviços e crie o seu card. Usa a mesma logo que o ChatGPT gerou pra você como imagem e põe na descrição que tu empresta somente para sua cidade. E pronto, só esperar a galera aparecer.

Link do RecebeCerto aqui: <https://recebecerto.com>

Passo 2: empréstimos

Agora que você captou clientes, é hora de emprestar. Mas antes, você precisa entender como funciona exatamente esse esquema de empréstimos na diária. Preste bem atenção:

Tenha em mente que o valor que eu uso é de 40% de juros, a tabela também está configurada daquela maneira. Eu recomendo fortemente que você siga com 40% de juros, é um ótimo valor. Uma vez que você sabe que o juros que você cobra em cima do valor é de 40%, vamos simular um empréstimo de R\$ 200

Empréstimo de R\$ 200 por 20 dias a 40%:

Põe assim na calculadora:

R\$ 200 x 40% = 80 (esse é o valor que você vai receber de juros)

200 + 80 = 280 (valor total que a pessoa vai te pagar no fim dos 20 dias)

280 ÷ 20 (dias) = R\$ 14 por dia

É louco, né? 14 reais por dia. Você tem alguma noção de quanto rápido um motorista de app faz esse valor, por exemplo? Ou então um comerciante do centro? Em no máximo meia hora. Sim, em meia hora ele faz o dinheiro de te pagar.

Lembra de não cobrar aos domingos, apenas seg a sab.

Os valores que você empresta devem sempre ser de R\$ 200 a R\$ 1,000 para comerciantes e para motoristas de app de R\$ 200 a no máximo R\$ 800.

Todo cliente tem que ter um valor máximo de início. Geralmente esse valor é de no máximo inicial é de R\$ 300. Isso serve pra você conhecer a pessoa, saber se ela paga bem ou não. Você não vai emprestar R\$ 800 pra quem você nem conhece, não é? Então a tabela deve ser progressiva, conforme a pessoa quita empréstimos, você libera mais pra ela (seguindo o teto máximo que falei para comerciantes e motoristas), em resumo, aumente de R\$ 100 em R\$ 100 o limite.

Esses cálculos podem parecer um pouco complicados, então olha eu citando o RecebeCerto mais uma vez aqui. Com o RecebeCerto você consegue criar e gerenciar cada cliente e empréstimo, ao criar um empréstimo lá, o sistema faz todo o cálculo por você e tu já envia todos os detalhes pro WhatsApp do cliente.

Teste grátis o RecebeCerto por 7 dias clicando aqui:
<https://recebecerto.com>

Agora, vamos prosseguir. Envie a tabela para seu cliente e pergunte qual quantia ele quer. Sempre que for a primeira vez de um cliente pegando emprestado contigo, tu vai emprestar no máximo R\$ 300 para ele.

Mas antes de emprestar qualquer quantia, você precisa de algumas informações sobre cada cliente, aqui começa seu processo de filtragem. Nesse momento, você deve pedir algumas informações e fotos tanto da pessoa, quanto dos documentos dela.

Digamos que esse momento é o Tinder dos empréstimos, é a hora que tu vai olhar para a cara do malandro e decidir se tu dá match com ele ou não. Qual a graça? Eu tô falando sério. kk

Esse processo aqui vai ditar se você vai receber no futuro ou não.

Aqui está a lista das principais informações que você deve solicitar a cada cliente:

Motoristas de app (se for trabalhar com eles)

- Comprovantes de residência no seu nome ou no nome dos pais (Água ou Energia)
- Foto do RG ou CNH
- Documento do veículo (se o cara disser que não tem, nem empresta)
- Print do ganho mensal atual no app, e da última semana (aqui tu vê se o cara trabalha certinho (ganha a partir de 1800 mensais) ou se ele faz aquilo só por renda extra, se for só de renda extra, só empresta se ele tirar pelo menos o triplo do valor das parcelas por dia.)
- Foto selfie segurando o RG ou CNH ao lado do rosto
- Foto selfie que mostre a placa do carro

Obs: Apenas fotos de tudo

Comerciantes

- Comprovante de residência no seu nome (água ou energia)
- Foto do RG ou CNH
- Vídeo do comércio mostrando mercadorias e equipamentos de trabalho
- Endereço do comércio
- Foto selfie segurando RG ou CNH ao lado do rosto

Obs: Apenas fotos de tudo

Você pode pedir outras coisas para uma garantia maior, vídeos, horário que sai para trabalhar e etc.

Todas essas informações servem para quem você veja a veracidade do trabalho de cada um ali, a aparência e também algumas outras coisinhas no início.

E é aqui que entra o método de emprestar sem ter dinheiro algum, rs.

Você se lembra que pra ser achado facilmente no insta, você deve usar a tag [cred] + [DDD]? Pois bem, você não é o único que empresta nesse modelo que estou te falando, outras pessoas fazem o mesmo. Antes de responder qualquer cliente, você deve procurar por exemplo por: cred011 e encontrar pessoas que emprestam no mesmo modelo que você, para motoristas de apps comerciantes e etc e você precisa descobrir quanto de juros ele cobra, geralmente tem uma tabelinha dele logo no perfil do insta, mas se não tiver, você entra em contato. Faça isso com vários caras ao mesmo tempo, lembre-se de desativar a sua foto de perfil para que eles não vejam seu rosto.

Se os juros de todos eles forem de 40% ou menos, então você deve aumentar os juros de toda a tabela para 20% a mais. Se forem de 30%, aumenta para 50%. O importante é que você tenha sempre uma folga de pelo menos 20%, daí cria a tabela com os novos valores e é só alegria.

Aqui entra o pulo do gato, uma vez que você tem vários desses contatos, entra em contato com eles e fala como se fosse cliente. Solicita um empréstimo no valor que seu cliente pediu e passa as informações e fotos que o seu cliente te passou. Aqui você já entendeu como funciona a brincadeira, né?

Você não precisa emprestar do teu próprio bolso no início, empreste do de outra pessoa. Todo mundo sai ganhando, não há nada de errado nisso. Se por acaso o jurista te pedir alguma informação, foto ou vídeo que você não tenha, entra em contato com seu cliente e pede, mas é bom que você já saiba o que cada um vai pedir antes de tudo pra adiantar todo o esquema.

Manda a chave Pix do seu cliente pro jurista e aguarda ele fazer o pagamento. Uma vez que o pagamento foi efetuado, você recebe o comprovante e repassa pro seu cliente. Cadastra ele lá no RecebeCerto, juntamente do empréstimo dele e envia as informações através do botão do whatsapp, informando multa e etc.

Para receber o dinheiro, use uma chave pix e-mail e sempre que o cara te mandar o pagamento do dia, tu repassa pro jurista a parte dele e fica com sua parte, 20%.

Isso significa que se o empréstimo foi de R\$ 300, R\$60 é teu, fazendo absolutamente nada, sem correr risco algum de perder dinheiro. Isto meu amigos, é o método do Jurista. Repita isso até tu ter capital pra emprestar por conta própria com esse dinheiro que tu fez nesse esqueminha e continue reinvestindo tudo que você ganhar. Multiplique, ganhe, repita processos, é tudo que você precisa fazer.

O terceiro passo, achei por bem fazer um capítulo exclusivo pra ele, portanto apresento pra vocês:

O JURISTA: SEGREDOS PARA A
RIQUEZA

CAPÍTULO TRÊS

A ARTE DE RECEBER

"TOLOS RECEBEM POR AMEAÇAR, SÃO IGNORANTES,
QUEM RECEBE POR SABER TRABALHAR, É UM
ARTISTA."

@OJURISTAOFICIAL

Receber não é briga. Receber é poder bem exercido. Enquanto todo mundo acha que cobrar é berrar ou mandar alguém bater, quem realmente manda sabe que a verdadeira vitória vem sem alarde — vem quando o débito vira escolha óbvia do devedor.

Pense nisso: cobrança é uma negociação onde você parte de vantagem. Você tem a regra, a razão e o capital. O que muita gente faz é desperdiçar essa vantagem por emoção: implora, perde a compostura, aceita desculpas vazias. Resultado? Perde dinheiro, tempo e respeito.

O Jurista não precisa de força física nem de gritaria. Ele tem frieza, método e presença. Ele faz com que pagar seja a opção mais simples, a menos custosa e a mais digna para quem deve. E faz isso sem humilhar ninguém, porque humilhação emperra negócio; estratégia gera retorno.

Aqui não tem romantismo. Tem realidade: cliente que não paga é custo. Cada atraso corrói seu capital, sua operação e sua cabeça. A diferença entre quem prospera e quem sobrevive é a capacidade de transformar resistência em fluxo, sem drama, com regras claras e sem ser refém do sentimento alheio.

Se você pensa que cobrar é “resolver na mão”, esquece. Se você pensa que é “conversa mansa”, também esquece. Cobrança profissional é um desenho onde cada movimento tem propósito: proteger capital, preservar relação quando possível, diminuir perdas quando necessário e garantir que o caixa continue girando.

Antes de tudo, vou te falar um pouco mais sobre filtragem de clientes. A filtragem funciona da seguinte maneira:

Conforme você for emprestando, você vai notar que os caloteiros e/ou maus pagadores sempre tem características que se repetem entre si.

Aqui está algumas leis de características que essas pessoas têm em comum que eu consegui localizar ao longo do tempo:

- Não empreste para quem não tem a barba feita, o cabelo feito, as unhas cortadas, olheiras nos olhos. Essas pessoas geralmente estão cansadas fisicamente e mentalmente, não costumam ser bons pagadores.
- Não empreste pra quem tentar pôr preço no seu dinheiro, pedir menos juros ou semelhante antes da negociação.
- Cuidado ao emprestar para pessoas que têm muitas responsabilidades financeiras. Ex: aluguel, filhos, esposa, aluguel de carro, aluguel de local físico e etc. Quanto mais responsabilidades essa pessoa tem, menos chances ela tem de te pagar.
- Pessoas com aparência de vagabundo. Eu não preciso falar muito sobre, você sabe bem do que estou falando.
- Uber moto costumam ser péssimos pagadores, foque nos que rodam de carro se for emprestar pra motorista.

- Não empreste para ambulantes. São comerciantes, mas não têm tanta estrutura como quem tem uma loja formada, algo mais consistente.
- Não empreste para quem fica te enchendo o saco pra você mandar o dinheiro. Um exemplo: você diz que vai analisar os dados da pessoa e aí você some por algumas horas ou algo do tipo e então a pessoa fica mandando interrogação no seu whatsapp, perguntando se não vai emprestar ou sei lá o quê. Veja bem, eu não sei o porquê isso acontece, mas tenho péssimas experiências com esse tipo de pessoa.

Essas são algumas das características que localizei ao longo do tempo, você vai perceber algumas parecidas conforme você for vivenciando o ramo, aprenda com elas. Analise os sinais que os mais pagadores te deram que você não percebeu no dia de emprestar, para não repetir novamente. Esse ramo exige uma boa identificação de padrões.

Você vai ver no próximo capítulo que vou falar sobre fazer o pagamento parecer algo exclusivo. De antemão vou falar algumas coisas sobre isso. Preste bem atenção:

Sempre em cada negociação, você deve deixar bem claro para o seu cliente o seguinte:

– "Há gente grande envolvida nisso. Você tem certeza que pode pagar esse valor diariamente sem falta"

O cliente geralmente vai responder que sim, se ele disser qualquer coisa que não seja uma resposta positiva, descarte o cliente.

"As consequências de não pagar existem, mas creio que não será necessário. Certo? Até porque cada vez que você quitar um empréstimo corretamente, além de aumentarmos o seu limite, você também receberá algumas exclusividades. Iremos te pôr em nosso grupo VIP. Onde você irá receber ofertas exclusivas, promoções e claro, fazer parte da nossa elite de clientes premium."

Convenhamos, o cara que é Uber ou pequeno comerciante nunca teve a chance de participar de algo assim. Pra ele, agora ele está participando de algo exclusivo. Ele tem que te pagar, ele vai te recomendar para os amigos e quando fizer, vai deixar explícito que ele é cliente VIP, quanto de crédito tem com você, os benefícios que ele possui e isso consequentemente fará os amigos dele te pagarem também e repetir esse ciclo para os amigos dos amigos. E por quê? As pessoas amam status. Todas elas.

Há uma outra estratégia que usei mais de uma vez e deu certo. Vou te mostrar como um exemplo real: eu tinha um cliente que me pagava antecipadamente todos os meses, mesmo que eu nunca tivesse trocado muitas palavras com ele, senão valores e datas. Esse cliente veio de um conhecido meu, que me perguntou se eu emprestaria para ele. Eu disse que sim e tudo mais, e esse cliente disse a meu conhecido quando estavam sozinhos: "Não se preocupe que eu sou certinho, viu?" – disse ele com voz trêmula.

Mas por que esse medo? Veja bem, eu nunca precisei mandar cobrador na casa de ninguém, mas a fama desse ramo já ajuda bastante. Todos sabem o que acontece se você não paga um jurista, todos sabem. Isso já é um fator que ajuda bastante. Segundo fator: eu pedi para que meu conhecido dissesse a ele: "cuidado que essa semana eu ouvi falar que ele botou 2 caras pra ir levar tudo da casa do cliente que não pagou ele, tem que pagar certinho.".

Eu não ameacei ninguém, somente pedi pra alguém espalhar um boato, o boato não era real, mas quem liga? Se alguém ouvir algo de outra pessoa, levará mais à sério do que se sair de sua boca. Resultado? Fui pago antecipadamente em todas as vezes por esse cliente. Essa é uma forma de prevenir inadimplentes. Espalhe boatos.

Há pessoas que parecem que acordam na intenção de te dar dor de cabeça, é verdade. Esses são os que atrasam. Eles atrasam e atrasam geralmente por um motivo: não há punição pelo atraso, ou a punição é muito pequena.

Veja bem, a principal punição de que você deve pôr em caso de atraso, é a multa. E eu não tô falando aqui de multa de 5 a 15 reais não, porque não adianta. Se a multa for pequena, o cara vai atrasar mesmo e que se dane. Minha recomendação é que você coloque uma punição de R\$30 a R\$50 por DIA de atraso. Isso sim faz o bolso do cliente pesar, ele olha e pensa: "O que é mais vantajoso? Atrasar e perder mais dinheiro ou trabalhar um pouco mais e pagar o que devo?" Na maioria, quase 100% das vezes eles chegam à conclusão que pagar a dívida o quanto antes é mais vantajoso. Por isso, informe o valor que você cobra de multa antecipadamente, no próprio RecebeCerto ao cadastrar um empréstimo você tem a opção de pôr um valor de multa, já envia todas as informações da maneira mais simples possível por lá.

Use por 7 dias grátis clicando nesse link aqui:
<https://recebecerto.com>

E infelizmente há aqueles que não pagam, não importa o que você faça, mesmo com todo esse processo de filtragem, vai chegar o momento de tu pegar uma pessoa na maldade ou um quebrado. O cara que veio na maldade é o ladrão. O cara que pega o dinheiro contigo já na intenção de não pagar, ele não paga nenhuma parcela sequer, vou te ensinar como lidar com os dois casos.

Com os caras que vêm na maldade, muito provavelmente nada do que você disser a ele vai fazê-lo te pagar. Geralmente com esses caras só há duas opções: ou tu deixa pra lá e cuida de filtrar melhor os clientes ou tu se rende e manda cobrador atrás dele.

Vou te contar uma coisa, o grande crime em emprestar dinheiro a juros, não é o juros em si, é a forma como você cobra esse dinheiro. Isso pode te trazer consequências legais, isso mesmo. O cara pode literalmente de denunciar que ele não vai sair como o errado da história. Nunca aconteceu comigo de não me pagarem, eu sempre tive um bom fato pra cliente bom e cliente ruim. Mas se acontecesse, eu faria o que eu digo para todos fazerem: deixa quieto.

Agir com violência só vai gerar mais violência ainda, o cobrador pode literalmente acabar perdendo a vida por causa de uma comissão de 30%. Você não conhece de fato quem está te devendo, não sabe quem é a família e não sabe quem são os amigos. Isso vale tanto pro lado da família e amigos do cara serem todos malandros, como também deles serem policiais ou semelhantes.

Tu vai mesmo pôr a vida de outra pessoa em risco por causa de 300 conto? Porque sabemos que tu não vai meter a cara e ir cobrar ninguém, talvez nem tempo pra isso você tenha, ninguém quer correr esse tipo de risco. Perder dinheiro é uma merda, mas pior ainda é perder a vida ou pior, a vida de outras pessoas que você ama, esses caras não têm piedade.

Lembre-se que o foco é ganhar tanto dinheiro como jurista a ponto de conseguir legalizar seu esquema de empréstimos, e sim, isso é possível e não requer tanto dinheiro quanto você imagina. Não suje sua mãos por nada, mas claro, isso é só um conselho, a vida é tua, faz o que bem entender.

Aos quebrados, a solução geralmente é simples. Você tem que oferecer a ele algum tipo desconto ou uma forma alternativa de pagamento, por exemplo a clássica penhora ou pagamento no cartão de crédito e vou te ensinar a fazer isso sem ter uma maquininha.

Sobre o desconto, não tem muito o que dizer, reduza o valor pro cliente, retire grande parte do valor acumulado das multas se necessário, faça isso de alguma forma que você ainda saia com certo lucro, só não aceite sair perdendo nesses casos.

A penhora é você solicitar ao seu cliente que já que ele não tem todo o dinheiro pra te pagar ou não tem nada, ele deve então de dar um objeto de valor igual ou maior à da dívida dele. Essa penhora pode ser utilizada tanto pra abater uma parte do valor, como pra pagar a dívida inteira, dependendo do valor do objeto. Peça para que ele envie o objeto por entrega de aplicativo para um endereço de uma praça ou semelhante, fique um pouco longe e observe se não é nenhuma armadilha, nunca se sabe. Pega tua penhora e vende na Olx ou Marketplace no Facebook. E nunca mais empresta pra essa pessoa.

O último método que você pode utilizar é oferecer uma forma do cliente pagar com o cartão de crédito. Ofereça essa possibilidade, diga que ele pode pegar o cartão de conhecidos caso não tenha um para conseguir quitar a dívida dele, negocie um bom valor com ele, depois é só criar um link de pagamento, para fazer isso, siga esses passos:

Cria uma conta profissional no mercado pago, vai em "menu" e em "cobrar". Lá você deve gerar um link de pagamento com um valor que fique bom para você e para o cliente. Envie o link e aguarde o pagamento. Atenção: esse valor só estará disponível para você em 7 dias, dentro desse tempo, o cliente pode fazer a sacanagem de pedir reembolso do valor no mercado pago, pois infelizmente é a lei brasileira, compras online podem ser reembolsadas dentro de 7 dias. Então fica de olho. Nem todo mundo sabe disso, aliás, a maioria das pessoas não sabem.

Futuramente, você pode ter sua própria maquininha e contratar alguém para ir até esses clientes e eles passarem o cartão, o segredo é estar em constante evolução.



O JURISTA: SEGREDOS PARA A
RIQUEZA

CAPÍTULO QUATRO

OS 10 MANDAMENTOS DO JURISTA

"AS 10 LEIS UNIVERSAIS DO JURISTA"

@OJURISTAOFICIAL

1º MANDAMENTO

Nunca empreste para conhecidos

Nunca empreste pra conhecido. Ponto.

Você pode até achar que conhece alguém — até o dia em que o dinheiro entra na conversa. É ali que o “irmão”, o “amigo” ou o “parente” vira o teu primeiro calote.

Quando há confiança demais, não há respeito financeiro.

A pessoa acha que pode atrasar, que você vai “entender”. E o pior? Você até entende — e perde. Perde dinheiro, perde tempo, e quase sempre perde o vínculo também. Quem empresta pra conhecido não faz negócio, faz favor.

E favor, quando envolve dinheiro, tem um preço alto demais. Gente próxima não tem medo de te decepcionar, porque acha que você não vai fazer nada. E geralmente, não faz mesmo.

Empreste pra quem te respeita como credor, não pra quem te conhece como amigo. No fim das contas, o lucro vem de quem te vê como referência — não de quem te chama de “mano”.

2° MANDAMENTO

Confie no fluxo, não na palavra.

Confie no fluxo, não na palavra.

Palavra bonita não paga parcela, e promessa não gera lucro. Quem vive de “pode confiar em mim” quase sempre tá quebrado — e vai te quebrar junto.

O verdadeiro sinal de que alguém pode pegar dinheiro não tá no que ele diz, mas no que ele faz todo dia. Quem tem fluxo, tem fôlego. É o cara que trabalha, movimenta, gira. Ele pode errar um dia, mas no outro o dinheiro volta a entrar.

Agora, o que vive de esperança, esse é o perigo. Vai te pagar quando “as coisas melhorarem”, quando “Deus quiser”, quando “fechar um negócio”. Traduzindo: nunca. Fluxo é a única verdade que o dinheiro respeita. Ele mostra quem produz, quem tem ritmo, quem não depende da sorte.

Se o dinheiro entra todo dia, o risco é pequeno. Se a renda é incerta, o calote é certo.

3º MANDAMENTO

A rua paga, mas também testa

A rua paga, mas também testa.

Ela não é justa, ela é real. Na rua, quem sabe jogar ganha, quem se emociona perde. Cada pessoa que pega dinheiro contigo é um teste disfarçado de oportunidade. Alguns pagam certinho, outros te ensinam o valor da desconfiança.

A rua te paga bem, mas quer saber se tu aguenta o jogo. Vai te mandar cliente enrolado, pedinte esperto, caloteiro disfarçado de bom moço. E é ali que tu aprende: quem observa, lucra; quem se apega, perde.

Cada empréstimo é uma lição. Quando alguém te paga sem enrolar, você ganha confiança. Quando alguém te enrola, você ganha experiência. E no fim, os dois te fizeram crescer.

Quem sempre quer ganhar, nunca entenderá o valor que uma derrota tem – e tem muito valor, eu garanto.

4° MANDAMENTO

Vista-se de silêncio

Vista-se de silêncio.

Quem fala demais perde valor. O verdadeiro poder não precisa de explicação, ele se impõe no ar, no jeito, no olhar. A presença que incomoda é sempre a que diz pouco e faz muito.

O silêncio confunde, intimida e cria respeito automático.

Enquanto os outros tentam provar o que têm, o homem calado deixa que o mistério fale por ele. Gente que não entende isso acaba entregando informação demais e autoridade de menos.

Quando você fala, você revela. Quando você cala, você controla. O silêncio é a arma mais barata e mais cara do jogo, porque quem domina o silêncio, domina a atenção.

Não há som mais alto do que o de alguém que não precisa se justificar.

5° MANDAMENTO

Faça o pagamento parecer privilégio.

Faça o pagamento parecer um privilégio.

Nunca deixe o ato de te pagar parecer obrigação — transforme em honra. Quem paga deve sentir que está mantendo acesso a algo que poucos têm. O segredo é simples: não peça, permita.

Quando você trata o pagamento como algo natural e exclusivo, o devedor sente que continuar no seu círculo é vantagem, por isso crie um grupo VIP no whatsapp para os pagadores, onde você lança ofertas exclusivas lá. Gere oportunidades de descontos para os pagadores "Pegando emprestado hoje, pague apenas 19 parcelas" e etc. Assim, eles não vão pagar pra quitar uma dívida, eles vão te pagar pra continuar tendo teu respeito, tua confiança e teu crédito.

O erro de quem empresta é cobrar com desespero. Isso rebaixa o jogo. O Jurista não cobra, ele cria presença. Ele lembra, sutilmente, o que o outro perde se deixar de pagar e o que ele ganha se pagar. Lembra que todo empréstimo inicia em no máximo R\$ 300? Logo no início diga que conforme ele paga em dia ele pode pedir emprestado maiores valores.

Pagar pra você deve soar como fazer parte de uma elite. É simbólico. É psicológico.
E é exatamente por isso que funciona.

6° MANDAMENTO

Registre tudo em local seguro

Registre tudo em local seguro.

O que isso quer dizer? O Jurista que anota no papel, bloco de notas ou planilhas (tentativa falha de modernizar a gestão de cobranças), está suscetível a perder todas essas informações, fora a complicação toda de ter que calcular e perder tempo à toa.

Pra isso, eu sugiro que vocês utilizem o RecebeCerto. Lá dentro, nenhuma informação se perde e você pode gerenciar cada cliente, cada empréstimo, cada data, enviar lembretes para seus clientes, muita coisa... É absurdo o quanto isso pode te ajudar.

Pra você tem uma noção, hoje, se você anota tudo no bloco de notas ou em uma planilha, por exemplo, se seu celular for roubado, queimar ou acontecer qualquer coisa com ele, tu perdeu tudo. Não sabe quem te deve, nem quanto te deve. No RecebeCerto todas essas informações ficam salvas na nuvem.

Teste o RecebeCerto de graça por 15 dias clicando nesse link aqui: <https://recebecerto.com>

7º MANDAMENTO

Anonimato, querido anonimato

Ser reconhecido não é só perder anonimato — é abrir a porta pra risco real. Quando alguém sabe quem está por trás do serviço, aparecem problemas: rivalidade explícita, pedidos de favor que corroem margem, exposição a chantagem, risco de retaliação pessoal e até ameaças à sua família. Informação é vulnerabilidade; o segredo é proteção.

Além disso, revelar sua identidade transforma negociação em espetáculo. Quem te conhece vira cliente emocional — espera concessões, acha que tem direito. Você perde autoridade, perde critério e, com isso, perde dinheiro.

Há também o lado prático: reputação pública atrai fiscalização, concorrência predatória e intromissão de terceiros que querem se aproveitar. Permanecer oculto mantém você livre para escolher quando e com quem fechar, e isso é poder.

Discrição não é covardia; é estratégia. Use identidade controlada (avatar, marca), separe vida pessoal da operação e exponha apenas o que vende valor, não a máquina por trás do valor. Menos é mais: menos exposição, mais margem e mais tranquilidade.

No jogo real, o anonimato não é paranoia, é blindagem. Preserve-o com disciplina e trate seu nome verdadeiro como ativo que não se joga ao vento.

8° MANDAMENTO

O risco é inevitável. Domine ele.

O risco é inevitável. Domine ele.

Quem tenta fugir do risco já começa perdendo. Ele é o território dos que pensam rápido, dos que agem com calma e dos que nunca apostam sem ler o tabuleiro. O risco é como o fogo: destrói quem brinca, mas forja quem entende o calor.

Quem empresta, quem gira capital, quem vive da rua sabe disso: não existe lucro sem medo. Mas o segredo não é correr, é controlar. É medir cada passo, calcular cada jogada e transformar o risco em ferramenta, não ameaça.

O verdadeiro jurista não evita o perigo, ele o domina. Ele entende que toda operação carrega incerteza, mas quem conhece o terreno faz até o caos trabalhar a seu favor. No fim, o risco não é o vilão. É o espelho que mostra quem tem nervo pra continuar jogando.

9° MANDAMENTO

Nunca pare de multiplicar

Nunca pare de multiplicar.

Essa é a lei que separa quem joga pra sobreviver de quem joga pra vencer. Porque dinheiro parado apodrece, e quem segura o que ganha, perde o que poderia conquistar.

O jurista entende: o jogo só existe enquanto o dinheiro se move. Cada real que dorme é uma oportunidade morta. Multiplicar é a alma do negócio, seja reinvestindo, emprestando de novo, girando o lucro ou criando novos fluxos.

Quem para de multiplicar, começa a encolher. O segredo é manter o ciclo vivo, fazer o dinheiro trabalhar por você até quando você dorme. Enquanto os outros contam o que têm, o jurista multiplica o que ainda não tem.

Não toque no seu dinheiro enquanto você não tiver rodando uma boa quantia por mês. Faça seu dinheiro virar uma bola de neve, quanto mais você tem, mais você tem. Eu amo meu trabalho.

10° MANDAMENTO

Legalize seu negócio

Legalize seu negócio.

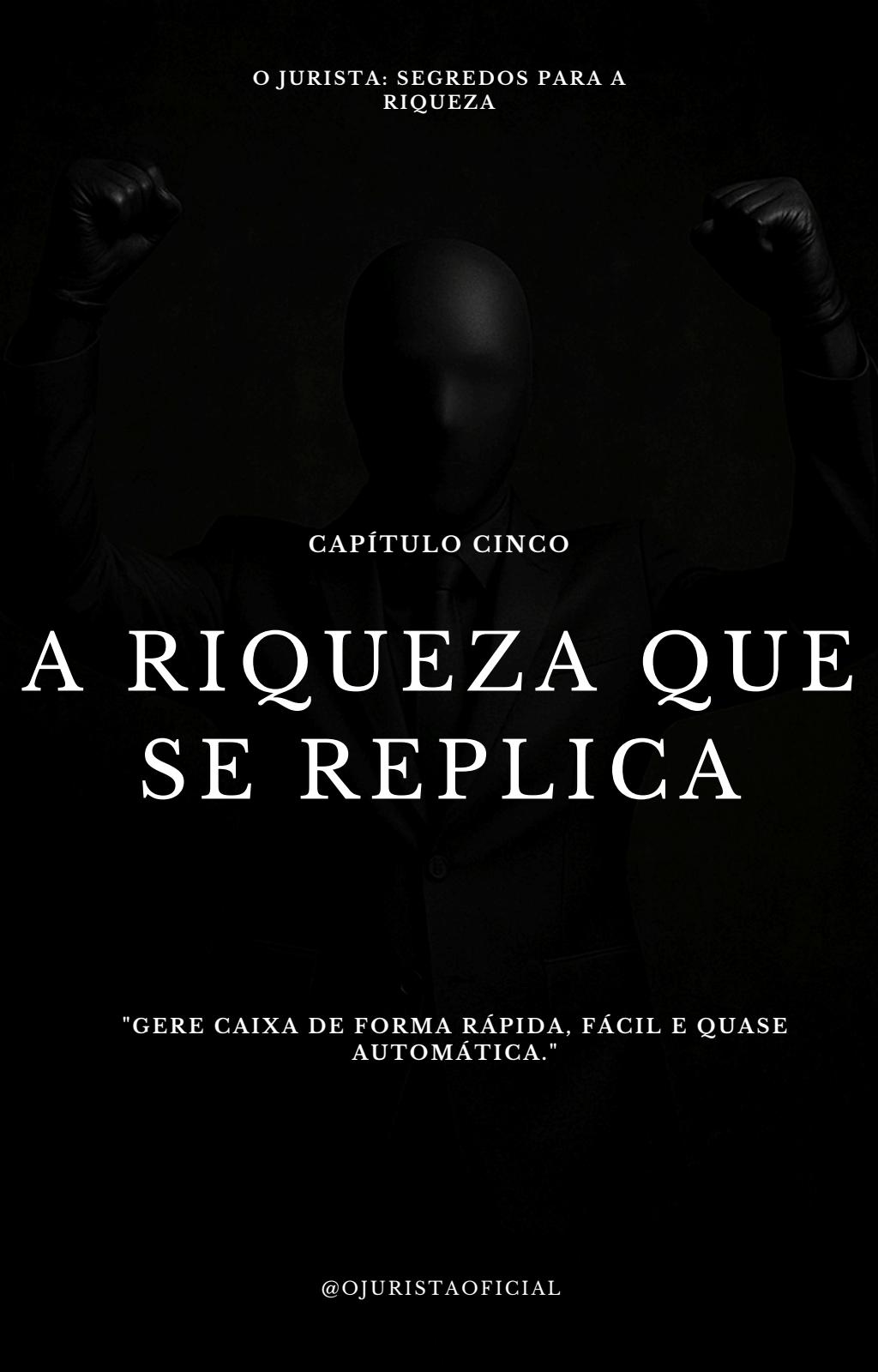
Chega uma hora em que o jogo muda. Quando o dinheiro começa a girar pesado, o jurista deixa de ser apenas alguém que empresta, e passa a ser uma estrutura. Nesse ponto, a caneta vale mais que o punho fechado.

Legalizar o negócio é o passo de quem já entendeu que fluxo alto exige blindagem. É o nível onde o amador cai e o jurista profissional nasce. CNPJ, contrato, sistema, conta empresarial, tudo vira escudo.

Enquanto os pequenos ainda se escondem, o verdadeiro jurista se ergue. Porque quem fatura alto não teme o sistema: ele o usa.

Legalizar é o selo silencioso de quem saiu da rua e entrou no topo, mas continua com o mesmo sangue de quem começou no risco.

Escale infinitamente sem preocupações, esse é o maior dos mandamentos do jurista, legalize seu negócio.



O JURISTA: SEGREDOS PARA A
RIQUEZA

CAPÍTULO CINCO

A RIQUEZA QUE SE REPLICA

"GERE CAIXA DE FORMA RÁPIDA, FÁCIL E QUASE
AUTOMÁTICA."

@OJURISTAOFICIAL

Esse capítulo recebe esse nome por um motivo simples: eu vou te ensinar a ganhar dinheiro para investir ainda mais no seu negócio, usando a mesma estratégia que eu fiz para te vender esse livro.

Uma coisa é fato: você não pode copiar o conteúdo desse livro e criar outro, pois os direitos sobre ele são meus e isso te acarretaria consequências indesejáveis. Mas, é bem verdade que eu posso permitir que você venda exatamente esse livro aqui em troca de receber um valor por isso. Isso se chama afiliação, onde você terá a oportunidade de vender o meu livro, ficando com 50% dos lucros de quem comprar através do seu link.

Tudo isso sem que você precise investir absolutamente nada se não quiser, basta somente que você crie um outro Instagram de memes do nicho de jurista. E antes que você pense que vai ser muito difícil fazer tudo isso e crescer uma conta do Instagram, veja isso:

Conte as
novidades



O Jurista

16
posts

1.764
seguidores

3
seguindo



Ei, jurista!

Gerencie suas cobranças de forma fácil e
inteligente com o RecebeCerto. Teste grátis por 15
dias aqui

recebecerto.com/login?invite=4480b562-cc6...

Painel profissional

1,3 mi visualizações nos últimos 30 dias.

[Editar perfil](#)

[Compartilhar perfil](#)



Novo



Lançamento!!!



Quando eu já emprestei to/ro
meu dinheiro, mas lembrei que
amanhã tem 10 pra me pagar



841 mil

Quando o mundo girar e eu ficar
rico emprestando dinheiro a juros



233 mil

Indo descansar sabendo que estou
emprestes a ficar rico emprestando
dinheiro a juros



99,2 mil

Esse é o resultado que eu consegui em 16 dias de conta,
postando apenas 1 reel por dia, seguindo o método de
modelamento, que consiste em modelar vídeos de
sucesso do Instagram.

Mas como exatamente produzir esse tipo de vídeo tão facilmente e ter a certeza de que eles vão pegar muita view? Na verdade, você não precisa conhecer absolutamente nada de edição pra isso, é só copiar vídeos de sucesso e adicionar a sua legenda.

Vamos ao passo a passo. Baixe 3 aplicativos: o Instagram, o tiktok e o Insaver.

Crie uma conta profissional no insta e no tiktok, gere sua logo com chat gpt e use um nome que contenha jurista no nome.

Nessa sua conta do Instagram, a intenção é que você faça o algoritmo dela ter vídeos bons e copiáveis, que seguem o mesmo modelo do meu, pra ajudar o algoritmo a entender o seu tipo de vídeo de interesse, me segue lá e curte os 3 primeiros posts fixados. E se não for o suficiente, vai curtindo o máximo que conseguir e adiciona alguns como "Tenho Interesse".

Depois, você abre os reels e todo vídeo que você vê que tem mais de 20k de curtidas que ou sejam de páginas de juristas ou que sejam de páginas normais que você consiga ver que o vídeo é facilmente editável.

Siga sempre o mesmo padrão: meme no meio, fundo escuro ou branco e texto em cima.

Clique em compartilhar o vídeo e compartilhe ele com o insaver que ele vai baixar automaticamente.

No tiktok, com a conta já criada e tudo mais, põe o link que vou te ensinar a gerar em breve no perfil e uma bio com chamada para ação, por exemplo: "Aprenda a ser jurista do 0 e empreste sem gastar um centavo."

É só um exemplo, usa a bio que preferir. Lembra de fazer o mesmo no Instagram.

Vai até a parte de criação no tiktok e clica no vídeo que você baixou. Essa parte é muito simples, só põe um texto por cima daquele vídeo, que pode ser igual ou um pouco parecido, mas que tenha um contexto parecido, clica em avançar, escreve uma legenda para as pessoas irem até sua bio se quiserem aprender a ser jurista do 0, você pode pedir pro chat gpt gerar isso também.

Adicione hashtags que tenham a ver com aquele nicho.

Depois clique em "Mais opções" e permita o carregamento de alta qualidade e salvar no dispositivo.

Por último, é só postar.

Quando postar, aquele vídeo que você postou irá aparecer na sua galeria e é esse que você vai postar no Instagram. Note que você não pode postar o vídeo que você baixou do Instagram no Instagram, tem que postar o que o tiktok gerou, pois o Instagram diminui o alcance ao detectar que o vídeo foi simplesmente repostado.

Faça a mesma coisa que você fez lá tiktok, no insta e use no máximo 8 hashtags no vídeo. Em configurações avançadas, permita o download do vídeo e qualidade alta. Poste e repita isso todos os dias.

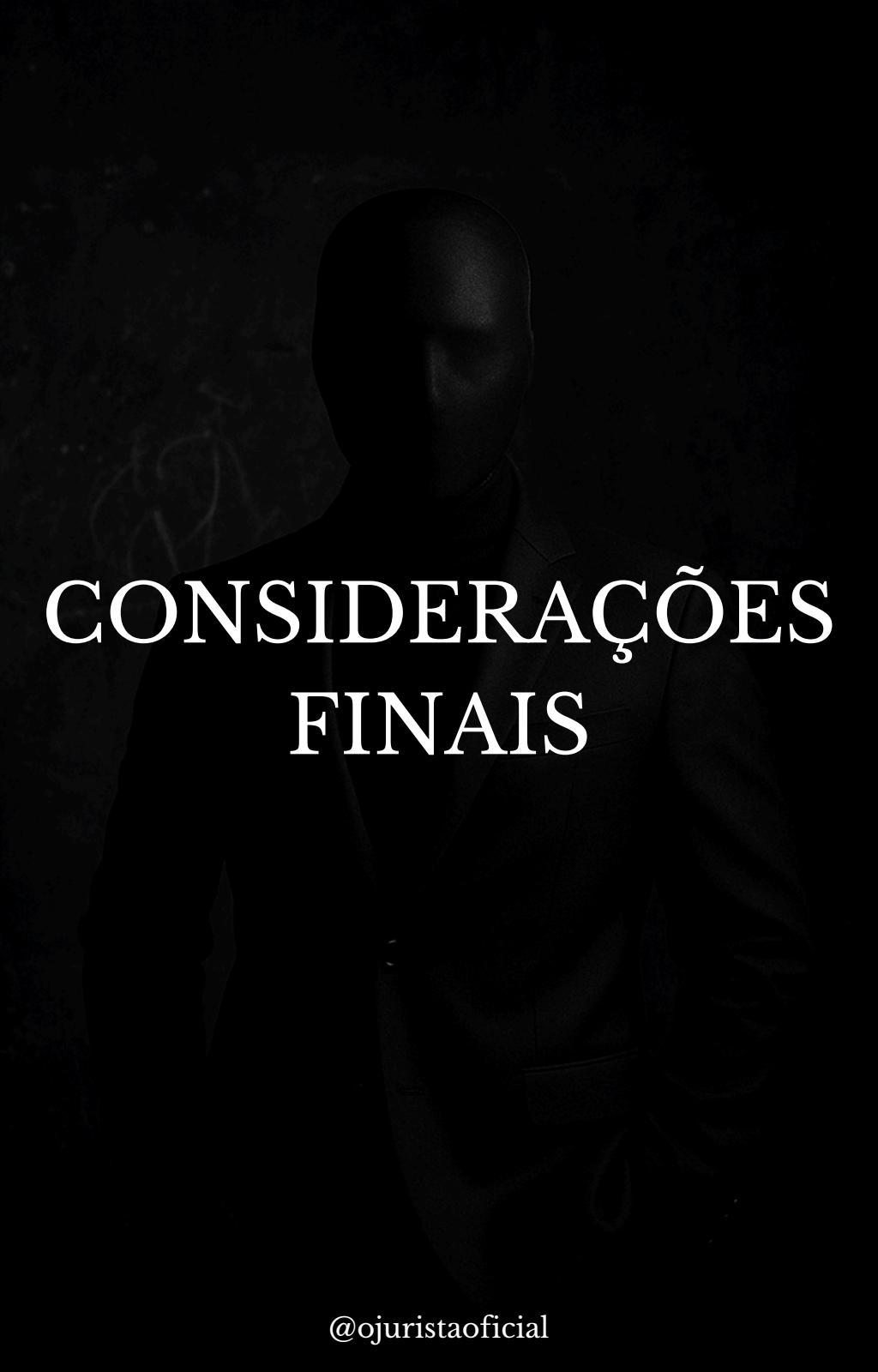
Muito simples. Isso vai custar no máximo 10 minutos no seu dia, se você quiser engajar ainda mais sua página, faça como eu e poste caixinhas de perguntas e vai vendendo teu peixe.

Para conseguir o seu link de afiliado, clique aqui: [Link para ser afiliado](#)

Ao clicar, você será redirecionado para a kiwify, cria sua conta como afiliado e você vai se deparar com a página de afiliação ao meu produto. Lá você solicita a afiliação, vai no meu Instagram @ojuristaoficial e me avisa que comprou o livro e que enviou um pedido de afiliação pra mim que eu vou aceitar assim que ver. Quando eu aceitar seu pedido, você vai ter acesso ao seu link de afiliado, é só usar esse link lá no seu perfil do insta e do tiktok.

Se você for rodar anúncio com gestão de tráfego pago, anuncia somente para pessoas com celular.

Você também pode divulgar isso para seus amigos e conhecidos, todo dinheiro que entrar, 50% será seu, não se esqueça disso. Quanto mais pessoas comprarem com o seu link, mais dinheiro você ganha.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

@ojuristaoficial

Este foi Jurista: O segredo para a riqueza.

Espero que você tenha gostado de tudo que viu aqui neste livro.

Quero reforçar que todo o conteúdo neste livro é fictício e não deve ser interpretado como instruções para o mundo real, eu não apoio nenhum tipo de ação ilegal, portanto, este livro é puramente informativo.

Evite a violência e torne deste mundo, um mundo melhor. Não é questão de heroísmo, é de fazer o mínimo. Não ouça o conselho dos homens maus, que anseiam por derramar sangue.

E por último, se me permite falar do meu Amigo:

Ponha toda sua esperança em Jesus Cristo. É Ele quem te sustentará em sua jornada e é ele quem te dará sabedoria para lidar com qualquer situação.

Lembre-se que você tem dois objetivos: ter sua própria empresa de crédito legalizada e o objetivo final: amar a Deus de todo o seu coração.

João 3:16 - "Porque Deus amou o mundo de tal maneira que deu seu único Filho para que todos os que crerem nele não morram, mas tenham a vida eterna."

Eu sou o Jurista e te desejo boa sorte. Nos vemos em breve quando você chegar ao topo. Qualquer dúvida, você tem meu Instagram. Obrigado por ler até aqui.