

DE CUIUS

Prologo

Ti chiami Perla, **Perla Dell'Ingegno**, sei una **notaia** e il tuo lavoro è abbastanza semplice: ti occupi di registrare le ultime volontà dei tuoi clienti e di comunicarle, dopo la loro dipartita, ai loro eredi. Detta così sembra semplice, ma gli anni di studio che ti ci sono voluti per arrivare a esercitare la professione non sono pochi; per non parlare poi delle tasse universitarie che hai versato, che sono il motivo principale per cui la tua parcella è molto salata. In più, avviare uno studio notarile al giorno d'oggi non è facile, soprattutto visto che hai deciso di aprirlo nel tuo paese, **Chiasso Micciuso**. Dovrai riuscire a soddisfare le aspettative dei tuoi compaesani più strambi, se vorrai assicurarti una buona clientela e continuare a esercitare questa professione. È giunta l'ora del primo appuntamento, sei pronta?

Preparati e vai all'**1**.

1

La porta si apre e nel tuo studio entra un'anziana ingobbita, con una zazzera di capelli sale e pepe e dei vestiti eleganti ma ormai sformati dagli anni.

“È permesso?” chiede con voce tremula, allungando l'ultima vocale. “Sono la *signorina* Pandolfini!”

“Prego, si accomodi,” la accoglie, cordiale.

“Graaazie!” risponde in modo alquanto artificioso, prima di prendere posto sulla poltrona di fronte a te.

Se vuoi chiederle come puoi esserle utile, vai all'**8**.

Se vuoi aspettare che sia lei a parlare per prima, vai al **6**.

2

“Ah, signorina! Non mi faccia parlare! È meglio se non parlo!” e mimando la chiusura di una zip sulle labbra, la signorina

Pandolfini ti fa capire di non essere disposta a lasciarsi sfuggire una parola di troppo su ciò che pensa del fratello. Non ti resta che provare a vincere la sua ritrosia con delle altre domande.

Torna al **23**.

3

Meno male che la tua professione ti impone delle limitazioni, perché se la signorina Pandolfini fosse stata tua zia chi lo sa se saresti riuscita a controllarti.

Se non lo sai già, puoi chiederle come si chiama il nipote: vai al **14**.

Altrimenti, puoi farle qualche altra domanda. Vai al **23**.

4

“Ah, **Pasqualino!** Gioia mia!” la signorina Pandolfini va in sollucchero a parlare del nipote; si vede che è il suo nipote preferito e che stravede per lui.

“Ma lo sa quant’è *beddu*? Proprio un bel ragazzo, mi ricorda mio padre da giovane!”

La tua cliente inizia a parlare a ruota libera descrivendoti per filo e per segno le passioni del nipote, che ama i viaggi e la musica, “un vero uomo di mondo!” commenta, rossa in volto.

È l’occasione per lasciarla parlare e raccogliere tutte le informazioni possibili senza sforzo.

Fintantoché le chiedi del nipote, non c’è bisogno che alzi nessun dito.

“E come mai vuole lasciare tutto a suo nipote Pasqualino?”
Vai al **9**.

“E cosa fa nella vita suo nipote?” Vai al **22**.

“Di suo fratello invece cosa mi dice?” Vai al **2**.

“Ha anche degli altri nipoti?” Vai al **17**.

5

“La mia famiglia, ah! Un pugno di disgraziati, tutti quanti sono!” esclama la tua cliente, fuori di sé dalla collera.

Scegli con cura le parole con un cui intervenire, ti sei messa in una situazione difficile.

Se le chiedi se ha fratelli o sorelle, vai al **27**.

Se le chiedi del nipote, vai al **4**.

Se non vuoi rischiare di irritarla ulteriormente, torna al **23** e fai un'altra scelta.

6

La tua prima cliente sembra alquanto intimorita: tiene lo sguardo basso e sposta gli occhi da una parte all'altra della scrivania. Le sue labbra si muovono impercettibilmente e hai l'impressione che stia pronunciando il nome di ogni oggetto che vede sottovoce. Da questi dettagli intuisce che la signorina Pandolfini viva da sola, e dal modo in cui si è presentata deduci che non sia sposata e non abbia figli. L'odore emanato dai suoi abiti, infine, ti lascia intendere che goda della compagnia di molti gatti. Non sarà facile dialogare con una persona abituata a sentire solo la sua campana. Inutile attendere oltre, è chiaro che si aspetta che sia tu a prendere parola.

Chiedile come puoi esserle utile e vai all'**8**.

7

“... certo, a mio padre non ci interessava che facevo io, lui stravedeva solo per mio fratello, **Il Porco!** Perché era figlio *maschio*, lui. *Prima* vengono sempre maschi! A me solo un pezzetto di terra e una casetta mi ha lasciato, a *quello* invece sono andate ville, terreni... e io ci cucinavo, *signorina*, lo sa? Io e mia sorella stiravamo, lavavamo... e loro facevano i pascià! Allora siccome io non ho figli, ora loro si aspettano che ci lascio tutte cose a loro, ma possono stare freschi! Perché io posso

decidere a chi lasciare tutto, giusto *signorina*? Posso scegliere di non farci arrivare niente al *porco*, non è vero? Me lo dica lei che è laureata!”

Se vuoi rassicurare la tua cliente del fatto che nel suo caso non è applicabile la legittima, vai al **24**.

Se aggiri la sua domanda e cerchi di prendere in pugno la situazione facendole una domanda a tua volta, vai al **23**.

Se invece pensi sia il caso di ribadire alla tua cliente il tuo titolo, così magari la smette di darti della ‘signorina’, vai al **20**.

8

“Ecco... allora...” inizia la tua prima cliente, “Lei si occupa di testamenti, è giusto?”

“Certo,” fin qui era facile.

“Allora io, se possibile, giusto, volevo chiederle se lei mi guardasse questo testamento mio, che ho scritto *io, di mio pugno*,” mette molta enfasi in queste ultime parole, non sai bene come interpretarle, quindi ti limiti ad annuire, cercando di non far trasparire la tua perplessità.

“E allora io,” continua la signorina Pandolfini, “volevo sapere se questo testamento è *giusto*, cioè se va bene, perché io voglio che sia *in regola*, lei *mi ha capito*?”

Non sei per niente sicura di quello che intende con ‘giusto’ e ‘in regola’, ma fai appena in tempo a rispondere “Certamente,” che la signorina Pandolfini continua.

“Ci ho detto a mio nipote che ci lascio le cose a lui. Siccome non voglio che a *quegli altri* ci arrivi niente, allora ho pensato: io faccio testamento e li rego a tutti. Però lei mi deve assicurare che poi a loro non ci arriva *niente*, mi ha capito, *signorina*? Niente. Perché io del notaio loro *non mi fido*!”

Se ti dà fastidio essere chiamata ‘signorina’ e vuoi mettere subito i puntini sulle i, vai al **15**.

Se vuoi prendere in pugno la conversazione e iniziare a fare tu le domande, vai al **23**.

9

“Perché ha il mio stesso cognome, ovvio!” risponde senza incertezza la tua cliente. “Pandolfini è un cognome *nobile*, sa?” prosegue. “Avevamo **diciassette** ville e una **dozzina** di terreni, e poi *animali*: oche, maiali, muli, vacche, galline...”

Ti rendi conto che se non la interrompi ti farà tutto l’elenco della fattoria. Presto, cosa puoi chiederle?

“E come si chiama suo nipote?” vai al **14**.

“E cosa fa suo nipote?” vai al **22**.

“Quindi immagino che il nipote di cui parliamo sia figlio di suo fratello?” vai al **27**.

“E ha anche degli altri nipoti?” vai al **17**.

10

“Certo, subito, ecco, ecco a lei,” la signorina Pandolfini si affretta a tirare fuori da una delle maniche della giacca un foglio spiegazzato e ripiegato, assieme a un fazzoletto usato che si affretta a rimettere al suo posto. Prendi il foglietto e lo apri. O almeno, ci provi; è così spiegazzato che devi prima lisciare le pieghe per evitare che si strappi.

La prima cosa che noti è che manca la data, ma poi la tua attenzione viene catturata dalla grafia quasi illeggibile. Devi sforzarti per interpretarla. Dal poco che riesci a decifrare, la signorina Pandolfini vuole lasciare in eredità tutti i suoi beni, la casa e il terreno antistante, a un nipote. Il resto rappresenta un mistero anche per i più alti esperti calligrafici.

Se vuoi fare notare alla tua cliente che il testo così com’è è illeggibile, vai al **26**.

Se vuoi farle presente che servirebbe la data, vai al **12**.

Se non lo sai ancora e vuoi chiederle come si chiama il nipote o erede, vai al **14**.

“No ma mia nipote non ha bisogno di *soldi*... infatti ogni volta che provo a darglieli lei piglia e me li torna indietro. Perché, vede, lei *lavora!* Dice che fa l’insegnante. Lo sa quanti soldi ci danno a *quelli*...”

La signorina Pandolfini serra le labbra e fa una smorfia sprezzante. Ribolle di invidia. Capisci che il tuo suggerimento è stato fuori luogo quando si alza ed esclama:

“Un attimo che sposto la macchina, signorina, ché l’ho messa male. Mi scusi, mi scusi. Torno un’altra volta”. Piglia le sue cose e se ne va, lasciandoti in tredici.

Certa gente non ama che le si dica come deve fare le cose e spesso tende a fare esattamente l’opposto di quello che dicono gli altri. Vedi di ricordartelo, quando ti ricapiterà di avere a che fare con una persona come la signorina Pandolfini.

“La data?” esclama quella. “E che ne posso sapere io di quando muoio!” La tua cliente sembra alquanto seccata da questa tua assurda richiesta, e hai la certezza che abbia appena fatto le corna sotto il bordo del tavolo.

Ti prendi un momento per recuperare il tuo aplomb.

Alza un dito in più.

Meglio farle subito un’altra domanda, prima che cambi idea e decida di rivolgersi a qualcun altro.

Vai al **23**.

“Ah!” esclama quella, gettando gli occhi al cielo. “Io gliel’avevo detto a mia sorella che la doveva chiamare Agata, come a nostra mamma e come alla *santuzza*,” la signorina Pandolfini si interrompe un attimo, quanto basta per toccarsi il petto e baciarsi la punta delle dita, dopodiché ricomincia con lo sproloquio. “Ma

suo marito! Ah, suo marito! Suo marito non voleva. La doveva chiamare per forza **Simone**. Ha sentito bene, Simone, un nome da *maschio*. Ma glielo vuole dire lei che non si mettono questi nomi alle bambine? Che poi crescono confuse! Ma che ne vuole capire quello che è francese... Ecco perché non ha ancora trovato marito, figlia mia, e finirà che resterà sola come a me, io lo so! Oooh...”

La signorina Pandolfini ha gli occhi lucidi. Tira fuori il fazzoletto dalla manica e se li asciuga, tirando su col naso. Dal fondo della gola le esce un lamento sommesso che non riesce a controllare. Il suo momentaneo turbamento ti dà la possibilità di prendere un po’ di tempo per farle qualche altra domanda.

Abbassa una delle dita che hai alzato.

Se vuoi chiederle perché non include anche la nipote nel testamento, vai all’**11**.

Altrimenti torna al **23** e scegli un’altra domanda.

14

“**Pasqualino**, come a suo nonno, mio *padre*,” dice con orgoglio. “Almeno una cosa buona quel... mio fratello l’ha fatta,” si trattiene appena in tempo dal pronunciare l’epiteto dispregiativo.

Torna al **23** per fare un’altra domanda.

15

“Può chiamarmi notaia, dottore o anche dottoressa, se...”

“Ma certo!” si corregge subito lei, “*Dottoressa!* Lei mi deve scusare! Ma io non ho le scuole alte, come a lei che ha fatto l’università, ci scommetto! Io c’ho solo la terza media, e anzi che ho preso quella! Perché mio padre voleva che stessi a casa,” dice con una smorfia. “Ah, però! Sapesse quanto ero *intelligente!* La mia maestra, deve sapere, diceva sempre che ero un *fiore all’occhiello*, a mia mamma, a tutti... e come mi facevano i complimenti,” accompagna l’esclamazione con un movimento inequivocabile della mano. “Per come facevo di

conto, per la mia *calligrafia...*” le scappa un sorriso mentre si perde tra i ricordi.

Non ti resta che metterti comoda e lasciarti trasportare nei racconti del 15-18...

Vai al **7**.

16

Sai anche qual è il soprannome che la signorina Pandolfini ha affibbiato al fratello? In tal caso, conta il numero delle lettere che lo compongono e vai al paragrafo corrispondente: quelle della prima parola saranno le decine e quella della seconda le unità.

Altrimenti vai al **28**.

17

“Ah, beh, mia nipote! La figlia di mia sorella. Si è laureata in una di quelle materie scientifiche... com'è che si chiama? Ora non ricordo, comunque è una *scienziata!*” pronuncia quest'ultima parola con attenzione, come se fosse una parola importante e sconosciuta. “Lei non ci crederà mai cosa fa essere scienziati! Ogni volta che ho qualche problema io le chiamo, e lei subito arriva e me lo risolve. Quando mi si rompe la stufa, o, chissà, quando non riesco ad aprire questo telefonino che a me queste cose che non le capisco mi fanno impazzire... allora lei viene *subitissimo* e aggiusta *tu-tto*. Invece quegli altri *fetenti* vengono solo quando gli servono soldi!”

Se vuoi chiedere alla tua cliente come si chiama sua nipote, vai al **13**.

Altrimenti, vai al **23** per farle delle altre domande.

18

Adesso che hai esaurito il tempo per le domande, tocca a te dare delle risposte alla tua cliente.

Sei stata attenta ai particolari? Prova a ricordare se durante la vostra conversazione sei venuta a conoscenza delle seguenti informazioni:

Nome del nipote
Nome della nipote
Soprannome del fratello
Numero delle ville di famiglia
Numero dei terreni di famiglia
Soldi per le sigarette
Stipendio da insegnante

Se conosci solo il nome del nipote, vai al **30**; se conosci anche quello della nipote, somma il numero delle lettere che li compongono e vai al paragrafo corrispondente.

Se non conosci nessuno dei due, vai al **31**.

19

La tua faccia di bronzo ti è valsa un sorriso di compiacimento della tua cliente, che ora sembra averti preso in simpatia.

Abbassa una delle dita che hai alzato.

Se non lo sai già, puoi chiederle come si chiama il nipote: vai al **14**.

Altrimenti, puoi farle qualche altra domanda. Vai al **23**.

20

“Non ‘signorina’,” esordisci, “come le dicevo, può chiamarmi...”

“Ah ma allora lei è *signora!*” non fai nemmeno in tempo a finire la frase che la signorina Pandolfini ti interrompe, mortificata.

“Davvero, mi deve perdonare! È che è così giovane, più giovane di mia nipote, che è dottoressa come a lei, solo che al contrario suo non si è ancora sposata...” si interrompe bruscamente con espressione stizzita, come per sottolineare la sua disapprovazione.

A quanto pare, per la signorina Pandolfini non essere sposati è un peccato grave, solo quando riguarda gli altri però... un po' come quegli ecclesiastici che pretendono che la gente faccia figli.

Prendi mentalmente nota del fatto che è meglio non essere troppo diretta con lei e vai al **23**.

21

Epilogo extra

Grazie alle tue capacità mnemoniche e alla tua attenzione sei riuscita a carpire tutto ciò di cui avevi bisogno per esercitare sulla tua cliente una buona dose di persuasione.

Le tue domande mirate hanno fatto riflettere la signorina Pandolfini e l'hanno fatta giungere alla conclusione che fosse il caso di lasciare qualcosa anche alla figlia della sorella, a cui del resto vuole tanto bene, anche se non è maschio e non ha il nome che desiderava. Ma soprattutto ha giovato spiegarle con delicatezza che, no, gli insegnanti non prendono cinquemila euro al mese. ("Ah no?" ti ha risposto lei, sembrando genuinamente imbarazzata.)

Adesso che sei rimasta da sola nel tuo studio, sei convinta che la giornata sia andata nel migliore dei modi. La soddisfazione che provi per aver indirizzato la tua cliente su una strada che farà del bene a delle altre persone è impagabile. Il tuo lavoro ti piace proprio. Speri che sia sempre così. E che la signorina Pandolfini ti faccia un po' di pubblicità... del resto, se sei arrivata a sbloccare questo finale, te la meriti proprio!

22

"Lui, *gioia mia*, non lavora, non piglia soldi, non fa niente *mischino*! Viene da me e mi dice: 'zia, non riesco a trovare lavoro, non c'ho manco i soldi per le sigarette', e io gli dico 'tieni gioia, non ti preoccupare, te li do io, prendi, qua ci sono **cento euro**!' Perché tanto io non fumo, giusto? Non faccio bene?"

Se annuisci cercando di nascondere lo sconcerto, vai al **19**.
Se sei troppo interdetta o se non vuoi mostrarti condiscendente, vai al **3**.

23

Cosa vuoi chiedere alla tua prima cliente? Ecco una lista delle domande che ti vengono in mente.

Trattare con le persone però non è facile, e difficilmente avrai modo di fare tutte le domande che desideri durante il colloquio: da questo momento in poi, per ogni domanda che poni alla signorina Pandolfini dovrai alzare un dito di una mano a tua scelta. Quando arriverai a cinque dita alzate, finisci di leggere il paragrafo in cui sei e poi vai subito al 18.

Fa' attenzione, questa regola vale per tutte le domande che farai d'ora in poi, anche se si trovano in paragrafi diversi da questo, salvo dove indicato diversamente.

Se inizi chiedendole come mai vuole lasciare tutto al nipote, vai al **9**.

Se invece le chiedi della sua famiglia, vai al **5**.

Se le chiedi direttamente di mostrarti il testamento, vai al **10**.

24

La tua cliente ti guarda basita.

“Che significa che non è legittimo? Il testamento l’ho scritto io, è questo qua, *guardi!*” si sfilava un foglietto spiegazzato da una manica e fa per aprirlo con le mani tremanti.

“No, no,” ti affretti a dire, sperando che questo basti a calmarla, “non intendevo questo...” cerchi di rimediare all’equivoco e ti lanci in una spiegazione della legittima, al termine della quale sei abbastanza certa che la tua cliente non abbia capito una parola di ciò che hai detto. Difatti, adesso ti guarda con circospezione.

“Lo sa signorina,” inizia con voce querula, “forse chiederò al notaio di fiducia di mio nipote cosa mi consiglia lui...”

Purtroppo non sei riuscita a guadagnarti una cliente, e stando così le cose hai ben poche possibilità di farti un nome nel paese. Non ti resta che ricominciare da capo...

25

Stando ai racconti d’infanzia della signorina Pandolfini, che non aveva un buon rapporto col fratello, ti sembra strano che l’unico ereditiere sia proprio il figlio di quest’ultimo, e che la figlia della sorella, con cui invece pare che abbia un ottimo rapporto, non sia inclusa nelle sue ultime volontà.

Ti ricordi il numero di ville e di terreni appartenuti alla famiglia? In tal caso, sommali e vai al paragrafo corrispondente.

Altrimenti vai al **32**.

26

“Ma come, non si capisce?” ti interrompe agitata la signorina Pandolfini.

“Certo, certo,” ti correggi subito per calmarla, “ma ci sono alcuni punti poco chiari...” inizi a spiegare. Solo che mentre prosegui con la tua spiegazione, cercando di essere il più delicata possibile, ti accorgi che la signorina Pandolfini ha serrato le labbra e si è chiusa in un mutismo piccato.

C’è poco da fare ormai, il tuo commento era troppo diretto. Certa gente non ama che le si facciano notare certe cose, specie quelle in cui c’è di mezzo l’orgoglio.

Purtroppo hai perso la tua prima cliente, e chi lo sa se ce ne saranno delle altre. Se questi sono i presupposti, la tua carriera professionale a Chiasso Micciuso rischia di essere molto breve.

27

“Sì, mio fratello, quel...” si blocca appena in tempo, ma la smorfia che le scappa è inequivocabile. “Meno male che c’è mia

sorella...” d’un tratto la sua espressione si ammorbidisce. “Sua figlia viene spesso a trovarmi, sa? Mi chiama per sapere se ho bisogno di qualcosa, mi compra le medicine... perché sa, lei *lavora!* Dice che insegna. Lo sa quanti soldi ci danno a *quelli*, minimo minimo **cinquemila euro** al mese, ci scommetto!”

Se le chiedi come si chiama sua nipote, vai al **13**.

Se insisti per saperne di più su suo fratello, vai al **2**.

Se vuoi farle qualche altra domanda, torna al **23**.

28

Epilogo 2

Qualche tempo dopo aver concluso con profitto la consulenza richiesta dalla tua prima cliente, il tuo studio ha finalmente ingranato. Sono sempre di più le persone del paese che si rivolgono a te per un consulto. Un giorno però arriva una cliente inaspettata. Si presenta come Simone Beauregard, il nome ti suona immediatamente familiare e non ci metti molto a ricordarti perché: Simone era il nome della nipote della tua prima cliente, la signorina Pandolfini.

Beauregard è educata e cortese, ti informa della recente scomparsa della zia e della sua decisione di impugnare il testamento, che a suo dire avvantaggia troppo il cugino. Vieni infatti a sapere che la signorina Pandolfini aveva lasciato già degli altri terreni in donazione al nipote Pasqualino, e ne deduci che la tua cliente abbia edulcorato alcuni dettagli durante la vostra prima conversazione.

Beauregard, rispetto alla zia, è chiara e diretta, oltre che risoluta. Nei suoi occhi leggi determinazione: non ha intenzione di arrendersi di fronte a niente e a nessuno, e ha tutta l’aria di una persona abituata a lottare per quello in cui crede. Non puoi fare a meno di sentire una certa affinità tra voi, e ti fa piacere conoscere una donna così in gamba, ma non è così che speravi

di ottenere nuovi clienti. Del resto però che vuoi farci, il lavoro è lavoro.

29

La tua cliente lamenta che il fratello sia stato avvantaggiato nell'eredità in quanto maschio, ma ora non sta facendo altro che replicare lo stesso schema, lasciando tutto al nipote solo perché questi è maschio e porta il suo stesso cognome.

Hai paura però che questo ragionamento da solo non sia sufficiente a persuadere la signorina Pandolfini... serve qualcos'altro. Prendi lo stipendio della nipote, dividilo per i soldi delle sigarette, sottrai il numero delle ville e quello dei terreni, e vai al paragrafo corrispondente per concludere al meglio la tua consulenza.

Se invece ti manca ancora qualche elemento, non disperare, puoi sempre andare al **32**.

30

Epilogo 1

La tua prima consulenza è un successo. La cliente è contentissima del tuo operato, ti soffia baci a profusione, ti garantisce che verrà da te per registrare il testamento e dopo averla salutata con fin troppi convenevoli ti auguri anche che parlerà bene di te in tutto Chiasso Micciuso.

Qualche tempo dopo, passando con la macchina nei pressi dell'abitazione della signorina Pandolfini, un particolare cattura la tua attenzione: si tratta di un cartello VENDESI. Spinta dalla curiosità, chiedi alle tue conoscenze e vieni così a sapere che la signorina Pandolfini è venuta a mancare da poco e che suo nipote, con il notaio di fiducia, ha pubblicato il testamento, rilevato la casa e il terreno, e senza perdere tempo li ha messi in vendita. Anche se cerchi di non restarci male, sapere queste cose ti brucia. Sei stata usata dalla signorina Pandolfini così come lei è stata usata dal nipote.

Sconsolata, torni a casa, chiedendoti dove tu abbia sbagliato e quale scelta sia stata la più inappropriata: se decidere di aprire uno studio qui in paese o se accettare di fornire la tua consulenza alla signorina Pandolfini. Alla fine il tuo ottimismo per fortuna ha la meglio: ritenta, la prossima volta sarai più fortunata.

31

Arrivata a questo punto della consulenza, il fatto che tu non sappia neanche il nome del suo erede designato non convince la tua cliente, che non nasconde l'insoddisfazione.

“Lo sa signorina,” inizia con voce querula, “forse chiederò al notaio di mio nipote cosa mi consiglia lui.”

Purtroppo non sei riuscita a guadagnarti la fiducia della tua cliente, e senza di essa hai ben poca possibilità di farti un nome nel paese. Non ti resta che ricominciare da capo.

32

Epilogo 3

La tua cliente esce dallo studio soddisfatta. Tu invece lo sei un po' meno. Sai che hai perso un'occasione importante e ciò non ti dà pace. Avresti voluto fare di più per la nipote della signorina Pandolfini, che sicuramente meritava di essere inclusa nel testamento, ma sai anche essere indulgente con te stessa. L'unico modo per migliorare è fare tesoro dei propri errori: la prossima volta, ne sei certa, le tue scelte porteranno a dei risultati più concreti e giusti. Nel frattempo, ti abbandoni all'euforia: sei riuscita a portare a termine il tuo primo lavoro! Magari nelle tue prossime consulenze riuscirai ad applicare quello che hai imparato oggi e a consigliare i tuoi futuri clienti al meglio. Ma chi saranno i prossimi clienti dello studio notarile Dell'Ingegno? Votando questa storia avrai buone probabilità di scoprirlo. Grazie per aver giocato!