

L'AVVOCATO DEL GIORNO

## **Bruno Cilio, founding partner, Cilio & Partners**



L'Avvocato Bruno Cilio è socio fondatore e titolare di Cilio & Partners, Studio Legale Internazionale con sede principale negli Stati Uniti, a New York, e uffici in Italia, a Roma.

Dopo aver conseguito la laurea presso l'Università di Napoli, l'Avvocato Cilio ha successivamente ottenuto un Master in Diritto Comparato presso la Pace University School of Law di New York.

L'Avvocato Cilio, che ha lavorato nel corso della sua carriera quale avvocato d'affari sia in Italia che negli USA, ha fondato Cilio & Partners alla fine degli anni '90 a New York; è

membro del Ordine degli Avvocati dello Stato di New York e di Avellino; fa parte del Foreign, Corporate and International Law Committees of the New York County Lawyer's Association.

### **LA FORMAZIONE**

#### **Quando sono nati il Suo interesse per il diritto e la consapevolezza di intraprendere la carriera di avvocato?**

Sono nati da quando ero piccolo, in modo inconsapevole, rispondevo a cinque anni che da grande volevo fare l'avvocato. Possiamo dire che ho sempre saputo cosa volevo!

#### **Quali sono stati i Suoi studi giuridici?**

Nel 1997 ho conseguito la laurea in Giurisprudenza presso l'Università Federico II di Napoli. Successivamente, dopo essermi trasferito negli USA, ho ottenuto un Master in Diritto Comparato presso la Pace University School of Law di New York.

### **L'ATTIVITÀ PROFESSIONALE**

#### **Il suo percorso professionale prima di fondare lo Studio Legale Cilio & Partners?**

Ho lavorato presso uno studio americano specializzato in arbitrato e poi per lo studio legale di un avvocato italiano di cui, dopo un anno, sono diventato socio.

#### **Come mai la decisione di fondare uno studio negli Usa?**

La decisione di fondare Cilio & Partners è stata la naturale evoluzione di un percorso professionale che stavo portando avanti, unitamente al mio spirito imprenditoriale e alla voglia di far nascere e crescere una mia attività in un contesto sicuramente interessante e ricco di opportunità come New York e, più in generale, gli Stati Uniti d'America.

#### **Quale ruolo ricopre e quali attività svolge attualmente all'interno dello Studio?**

Sono *Founding Partner* dello studio. Mi occupo naturalmente di seguire quotidianamente assieme ai miei collaboratori i nostri clienti, tra cui alcune tra le maggiori aziende e istituzioni italiane presenti sul mercato americano, che abbiamo l'onore e il piacere di assistere da diversi anni attraverso la nostra sede di New York. Inoltre, dedico parte del mio tempo all'attività di *new business* e di relazioni istituzionali dello studio.

### **Un successo professionale che non dimentica mai?**

Credo che per me il successo professionale più importante sia rappresentato non tanto da un singolo episodio quanto dall'affermazione e dalla crescita di Cilio & Partners qui a New York e negli USA. Come ho detto prima il mercato americano è sicuramente ricco di opportunità ma, al tempo stesso, è fortemente selettivo ed esigente, ancor di più il mercato di New York dove non mancano certamente studi legali e professionisti qualificati. Per questo motivo credo che la mia più grande soddisfazione rimanga quella di essere riuscito a imporre il mio studio tra le realtà italiane di riferimento sul mercato *cross-border* USA-Italia, grazie alla fiducia dei nostri clienti e all'apprezzamento per il lavoro che ogni giorno svolgiamo per loro.

### **E' membro di associazioni professionali?**

Sì, sono membro del Ordine degli Avvocati dello Stato di New York e di Avellino. Faccio parte inoltre del Foreign, Corporate and International Law Committees of the New York County Lawyer's Association.

### **Lo strumento tecnologico che considera indispensabile per la Sua professione?**

Sicuramente il mio iPhone, che mi permette di essere in contatto con i miei clienti e collaboratori in qualunque momento e in qualsiasi parte del mondo.

### **LO STUDIO**

#### **Che tipo di specializzazione hanno i professionisti dello Studio?**

Le principali aree di attività dello studio comprendono M&A, diritto societario, ristrutturazioni societarie, contratti commerciali internazionali, proprietà intellettuale, *real estate*, immigrazione, arbitrato e contenzioso commerciale.

Lo Studio Cilio & Partners nel corso degli anni ha avuto modo di assistere alcune tra le maggiori realtà aziendali e istituzioni finanziarie italiane presenti negli Stati Uniti e operanti su attività *cross-border* Italia-USA.

E' importante inoltre ricordare che Cilio & Partners, in virtù del proprio *track record*, ha sviluppato un forte *know-how* nell'affiancamento di PMI italiane, assistendole in programmi di sviluppo a New York e sul mercato americano. In questo ambito recentemente lo studio ha affiancato lo stilista Angelo Galasso per lo *start-up* della filiale USA e l'apertura del primo *flagship store* presso lo storico Hotel Plaza di New York e la nota catena di pizzerie napoletane "Fratelli la Bufala".

#### **Come è strutturato il Suo Studio?**

Complessivamente siamo sette professionisti, italiani ed americani, che vantano oltre 15 anni di esperienza sul mercato USA e un solido *track record* professionale nei vari ambiti di attività.

#### **Dove sono dislocate le sedi dello Studio?**

La sede principale dello studio è a New York City, al 405 di Park Avenue. Abbiamo inoltre una sede a Roma, in Piazza della Balduina e in autunno apriremo la nostra prima sede in Asia, più precisamente ad Hong Kong.

#### **Quali sono le problematiche attuali del settore in cui siete più attivi?**

Attualmente stiamo supportando diversi clienti per investimenti in ambito immobiliare. Il mercato americano, e in particolar modo New York, continua a rappresentare un mercato di particolare interesse per gli investitori europei e italiani.

Inoltre stiamo seguendo diverse aziende italiane del settore alimentare e moda per lo sviluppo del proprio *business* sul mercato USA.

#### **L'avvocato d'affari che si occupa oggi di operazioni *cross-border* Italia-Usa quali servizi offre ai propri clienti?**

L'avvocato d'affari che assiste aziende e imprenditori italiani sul mercato USA deve saper coniugare due elementi: la conoscenza approfondita della legge e del sistema giuridico americano, punto imprescindibile che richiede un continuo studio e aggiornamento, unitamente alla capacità di saper affiancare il proprio cliente a 360 gradi anche su esigenze e tematiche non strettamente legali.

In sintesi, l'avvocato deve essere a tutti gli effetti un consulente completo, che non si limita solo a svolgere il proprio compito ma che sia in grado di affiancare e consigliare il proprio cliente nelle importanti scelte di ogni giorno, mettendo a disposizione l'esperienza *business* e non solo legale che abbiamo maturato negli anni. Del resto quello americano rappresenta per i nostri clienti un mercato molto spesso particolarmente importante e quindi il cliente ha l'esigenza di sentirsi in mani sicure e avere ogni giorno un riferimento locale affidabile su chi poter contare per qualsiasi esigenza.

## **LA PROFESSIONE DELL'AVVOCATO D'AFFARI**

### **Quali sono i requisiti fondamentali di un avvocato d'affari?**

Sicuramente la capacità di comprendere le esigenze del cliente, gli obiettivi che intende raggiungere, approfondendo nei dettagli quelle che sono le sue attività per meglio rappresentarlo, per esempio nelle trattative contrattuali o nella formazione di una *start-up*.

### **Quanto è cambiato negli ultimi anni il modo di interpretare la professione di avvocato d'affari?**

All'avvocato di oggi si richiedono le capacità di un imprenditore. L'avvocato non può e non deve essere semplicemente il destinatario delle istruzioni del cliente, ma deve interessarsi a tutti gli aspetti delle questioni che sta trattando e non solo a quelle poste dal cliente. Ad esempio, un cliente che acquista un immobile ha bisogno che gli vengano spiegate anche le implicazioni in materia successoria del suo acquisto oppure il modo per proteggersi dalle obbligazioni contrattuali, come in un contratto di affitto. In questo caso il mio studio non si limita a rivedere il contratto di compravendita, ma discute tutte queste problematiche con il cliente e propone delle soluzioni senza attendere che sia il cliente a richiederle o a porle.

### **Ad un giovane professionista che vuole intraprendere la carriera di avvocato d'affari quale consiglio si sente di dare?**

Ad un giovane che intende intraprendere la carriera qui a New York consiglio di metterci davvero tanta dedizione e impegno e la pazienza di maturare un'esperienza professionale seria. New York è una città che può darti davvero tanto dal punto di vista professionale, ma al tempo stesso può toglierti tutto in poco tempo perchè la concorrenza è fortissima. Bisogna quindi essere sempre in grado di fornire un servizio al meglio per i propri clienti perchè la buona reputazione è un elemento fondamentale per avere successo su questo mercato.

### **Può descriverci una Sua giornata di lavoro? La professione di avvocato d'affari come si svolge a New York?**

La mia giornata comincia con le telefonate urgenti ai clienti all'estero, data la differenza di fuso orario, e rispondendo alle tante email che io e i miei collaboratori riceviamo durante la notte.

Poi si concentra sulla disamina dei contratti e la preparazione delle opinioni legali – e tante consulenze ai clienti – molte telefoniche. L'avvocato diventa un vero e proprio punto di riferimento per l'imprenditore, è parte integrale del suo *team*, ed è incoraggiato a contattarlo per questioni grandi e piccole, soprattutto quando uno studio legale, come il nostro ad esempio, non applica la tariffa oraria per le comunicazioni con i clienti. Questo è un aspetto molto importante, poichè riteniamo infatti che questa pratica, molto diffusa tra gli studi americani, rischia di scoraggiare il cliente a ricorrere al consiglio "veloce" dell'avvocato, portandolo magari a prendere delle decisioni sbagliate che possono avere delle conseguenze disastrose. Pensiamo, ad esempio, al licenziamento di un dipendente in violazione delle norme vigenti: un errore del genere potrebbe costare al cliente una costosa causa di lavoro.

## **DIETRO LA TOGA...**

### **La Sua passione per la ristorazione?**

La passione per la ristorazione è nel mio DNA da sempre. Faccio parte della delegazione di New York dell'Accademia Italiana della Cucina e sono un grande appassionato di cucina italiana e in particolar modo campana, date le mie origini.

Questa passione, grazie anche all'amicizia con il mio socio Dario Cipollaro, nel luglio del 2011, è diventata anche *business*, con all'apertura di "PizzArte", primo *concept* di pizzeria-galleria d'arte a New York, nel cuore di Manhattan, sulla 55ma strada.

Fin da subito PizzArte ha ottenuto grande successo e riscosso importanti consensi da parte della critica e dell'opinione pubblica newyorkese, grazie alla capacità di unire il gusto e l'autenticità della cucina napoletana con il talento degli artisti campani e italiani.

All'interno del ristorante sono esposte infatti opere d'arte realizzate da alcuni tra gli artisti più rappresentativi del panorama dell'arte italiana contemporanea tra cui il maestro Lello Esposito che per PizzArte ha realizzato ventiquattro tele direttamente a New York, e la famosa scultrice Paola Romano, che ha esposto tra l'altro alla Biennale di Venezia e al Quirinale,.

Nel corso di pochi mesi PizzArte ha già ricevuto prestigiosi riconoscimenti da parte di alcuni tra i maggiori media americani tra cui il Wall Street Journal e New York Magazine, che ha definito PizzArte "the best pizza in Midtown Manhattan".

Anche questa è sicuramente stata una grande soddisfazione personale, perchè fare ristorazione a New York non è certamente facile e anche in questo settore la concorrenza è altissima.

© RIPRODUZIONE RISERVATA