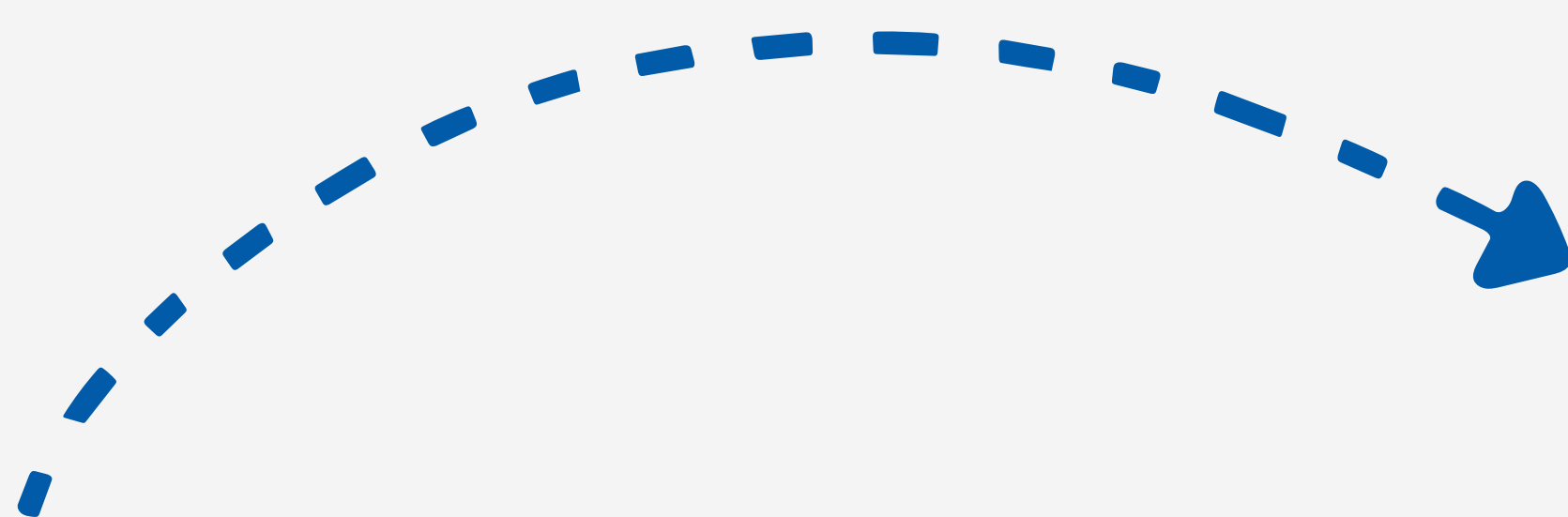


# Roadmap

UN SISTEMA CHE COSTRUISCE VALORE



**ROMA, 25-26 FEBBRAIO 2026**  
Precise House Mantegna

# costruire oggi

2

riflessioni

Viviamo un tempo in cui la complessità cresce più velocemente delle certezze. Imprese e persone non chiedono solo servizi: chiedono orientamento, affidabilità, soluzioni.

Per questo **CNA sceglie di evolvere.**

Roadmap nasce per guidare una nuova fase: il passaggio da un modello fondato sulla somma delle prestazioni a un Sistema integrato di competenze, capace di accompagnare associati e comunità nelle scelte che contano.

**Non solo un progetto. Una direzione.**

# tre principi

Tre principi guideranno questo percorso:

## **Semplificare**

Essere il filtro che riduce la complessità normativa, amministrativa e operativa.  
*Trasformare ciò che è difficile in qualcosa di accessibile.*

## **Essere vicini**

Unire la forza del radicamento territoriale a una capacità di risposta sempre più tempestiva e personalizzata.  
*Vicinanza è presenza, ma soprattutto responsabilità.*

## **Esser Affidabili**

Essere il punto di riferimento stabile e credibile per imprese e persone, garantendo qualità costante, competenze solide e responsabilità nelle scelte.  
*CNA non promette. CNA mantiene. CNA è garanzia di valore.*

# da servizi a sistema

Roadmap segna un cambio di paradigma:

- integrazione tra competenze
- connessione tra servizi
- valorizzazione dei dati
- sviluppo di un approccio consulenziale

**Perché il futuro non premia chi offre di più, ma chi sa mettere in relazione ciò che conta.**

Per le imprese, significa facilitare accesso alle risorse, rafforzare il posizionamento competitivo, sostenere lavoro e competenze, accelerare l'innovazione.

Per le persone, significa ampliare protezione e welfare, promuovere benessere, creare nuove opportunità.

Due pubblici. **Un'unica visione: essere un punto di riferimento stabile in un mondo instabile.**

# La nostra scelta

5

riflessioni

Avvicinare imprese e persone al nostro Sistema e tra loro.

Integrare e migliorare le nostre competenze a servizio degli associati.

Semplificare l'approccio, le procedure e le attività.

Orientare le nostre strutture alla concretezza e mettere a terra le attività.

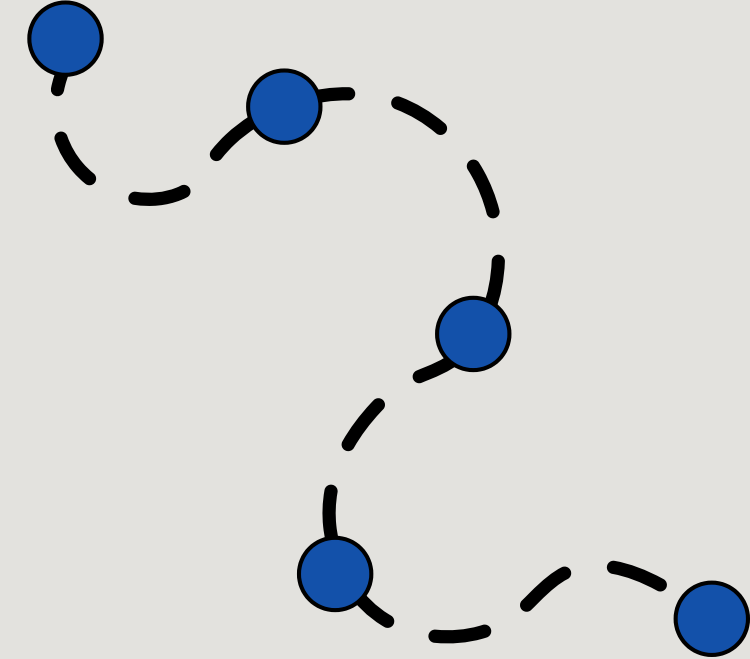
## Questa è la Roadmap.

Non risponde solo alle esigenze di oggi. Costruisce le condizioni per il futuro.  
CNA evolve per continuare a essere ciò che è sempre stata:

**una comunità che sostiene, guida e genera sviluppo.**

# Il percorso strategico per l'evoluzione del Sistema CNA

---



CNA avvia una nuova fase del proprio percorso di sviluppo con l'obiettivo di rafforzare il proprio ruolo di riferimento per imprese e persone associate.

Roadmap nasce per accompagnare l'evoluzione dell'Associazione da erogatore di servizi a sistema integrato di competenze, capace di orientare, semplificare e generare valore in uno scenario economico e sociale sempre più complesso.

Non un progetto temporaneo, ma una traiettoria di lungo periodo. **Una scelta di direzione.**

Roadmap si rivolge a due pilastri fondamentali della comunità CNA.

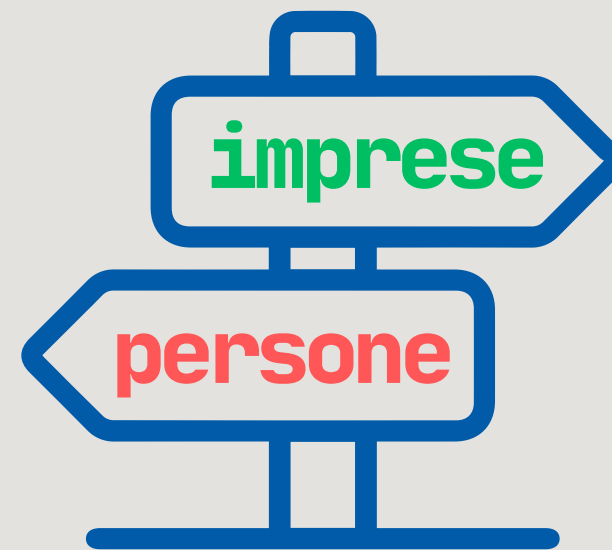
## **Il sistema produttivo associato**

Imprese e professionisti che ogni giorno generano valore economico, occupazione e sviluppo territoriale e che richiedono strumenti sempre più evoluti per affrontare mercati in trasformazione.

## **Le persone associate**

Cittadini e pensionati che trovano in CNA un presidio di tutela, orientamento e accesso a servizi essenziali per la qualità della vita.

Due pubblici distinti, un'unica responsabilità: *offrire risposte semplici, vicine e concrete.*



# I driver strategici

---

Roadmap si fonda su tre principi guida che orienteranno l'evoluzione dell'intero Sistema CNA.

## Semplicità

Ridurre la complessità che grava su imprese e persone attraverso servizi integrati, processi più fluidi e un accesso immediato alle competenze.

In un contesto normativo e operativo sempre più articolato, CNA assume il ruolo di filtro della complessità.

## Vicinanza

Rafforzare una presenza capace di unire radicamento territoriale e rapidità di risposta.

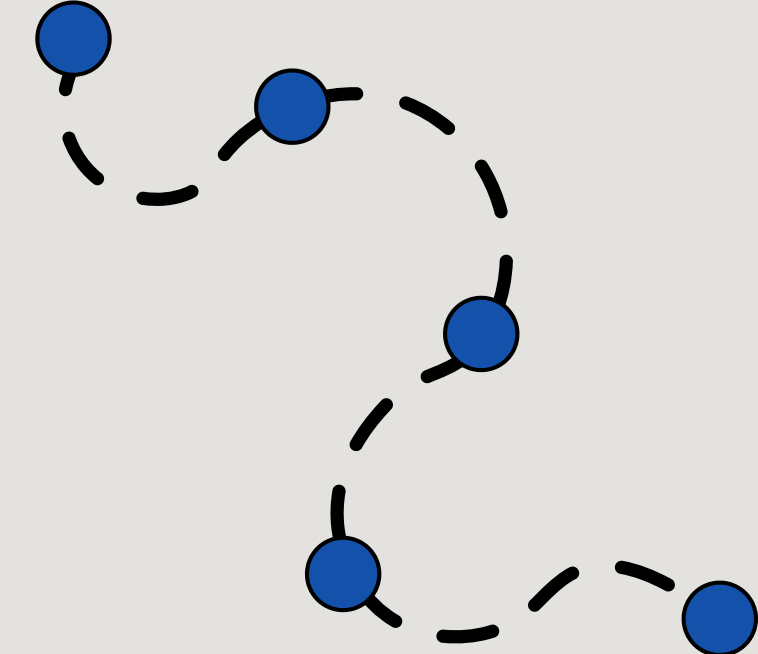
Vicinanza significa essere al fianco degli associati nei momenti decisivi, anticiparne i bisogni e accompagnarne le scelte.

Non solo prossimità fisica, ma prossimità relazionale e decisionale.

## Affidabilità

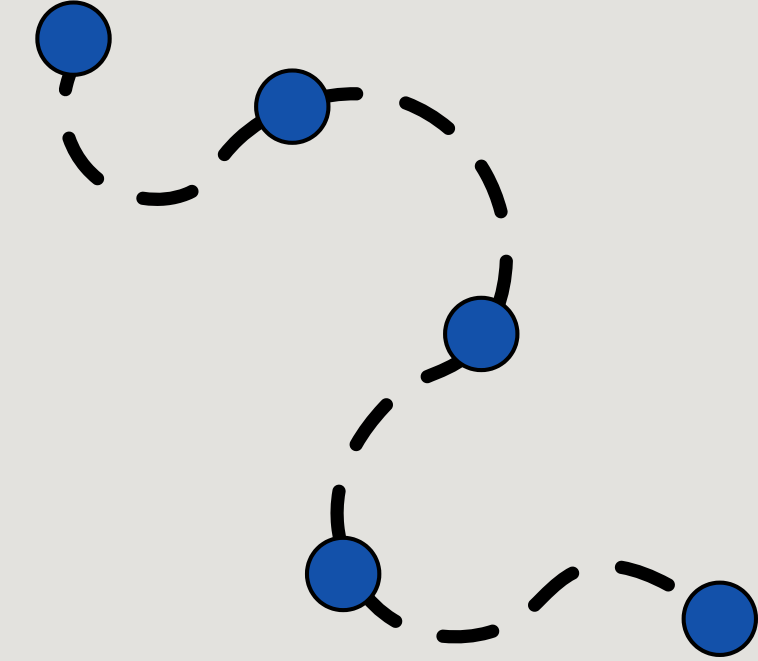
Mantenere gli impegni, garantire qualità costante nei servizi, offrire competenze solide e assumersi la responsabilità delle scelte. Significa essere il soggetto a cui imprese e persone si rivolgono con fiducia nei momenti di incertezza.

Il fattore distintivo che consolida la relazione con gli associati e rafforza il ruolo del Sistema CNA come presidio credibile e autorevole.



# Il modello evolutivo: verso un Sistema CNA integrato

---



La crescente articolazione dei bisogni richiede un salto di paradigma.

Roadmap introduce un modello fondato su:

- integrazione tra servizi
- connessione tra competenze
- valorizzazione dei dati
- approccio consulenziale
- maggiore interoperabilità organizzativa

L'obiettivo è costruire un Sistema CNA più connesso, accessibile e capace di accompagnare imprese e persone nelle scelte che contano.

Non una somma di servizi, ma **un sistema che lavora in modo coordinato.**

**L'integrazione non è una priorità tra le altre.  
È la condizione che renderà possibili tutte le altre.**

Roadmap segna il passaggio:

- da una logica verticale a un ecosistema di servizi interconnessi capace di offrire risposte più rapide, personalizzate ed efficaci.

Questo approccio rappresenta uno dei principali fattori di evoluzione del Sistema CNA.

# Le priorità per IL SISTEMA PRODUTTIVO ASSOCIATO

---

## Accesso alle risorse

Facilitare l'accesso al credito, agli strumenti finanziari e alle opportunità di investimento per sostenere crescita, innovazione e resilienza.

CNA intende rafforzare il proprio ruolo di abilitatore dello sviluppo.

## Capitale umano e lavoro

Affrontare la crescente difficoltà nel reperimento di competenze, sostenere l'attrattività delle imprese e accompagnare le trasformazioni del lavoro.

Il capitale umano è la prima infrastruttura dello sviluppo.

## Posizionamento sul mercato

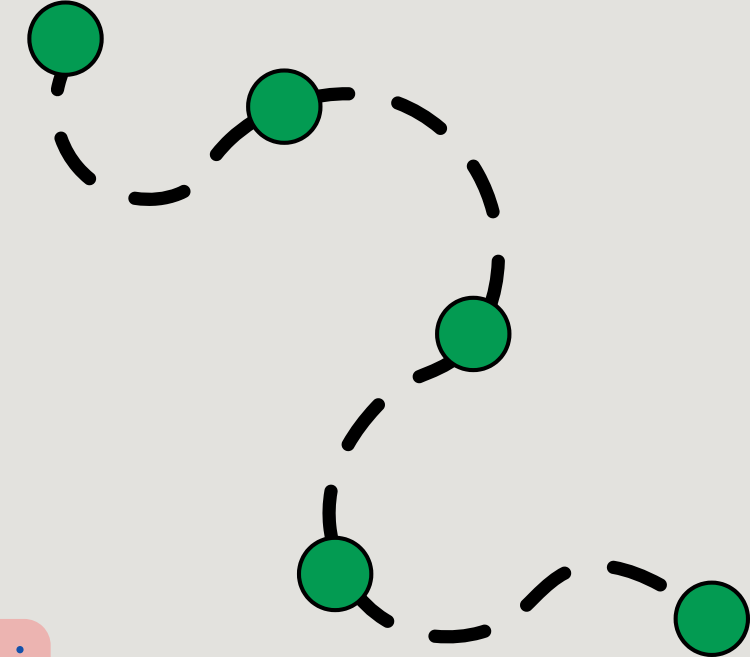
Supportare le imprese nella lettura dei cambiamenti competitivi, favorire relazioni strategiche e creare nuove opportunità di business.

Networking e apertura ai mercati diventano leve fondamentali.

## Innovazione

Promuovere l'adozione di soluzioni digitali, organizzative e tecnologiche – inclusa l'intelligenza artificiale – come fattori di competitività.

Innovare significa rafforzare il futuro delle imprese.



# Le priorità per LE PERSONE ASSOCIATE

---

## Protezione e welfare

Rafforzare le tutele e ampliare l'accesso agli strumenti di protezione sociale in un contesto caratterizzato da nuove fragilità.

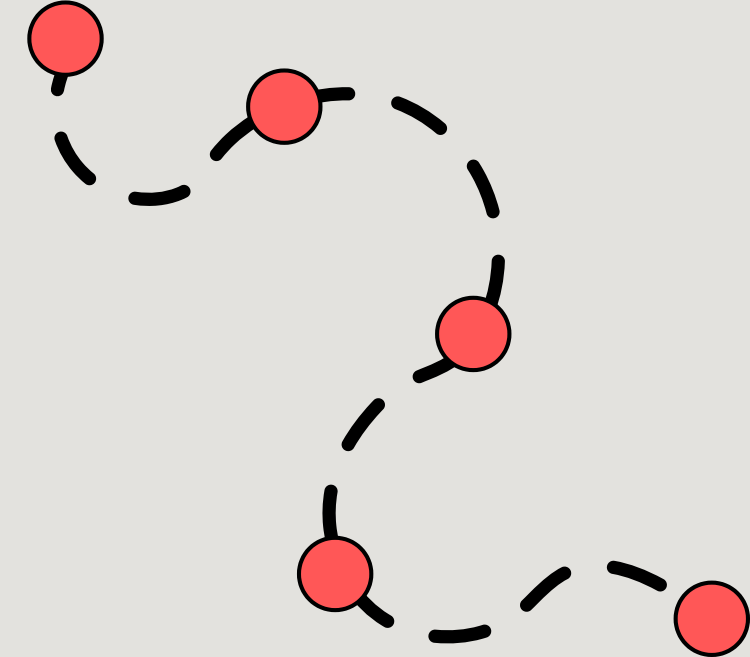
## Benessere

Promuovere una visione che non si limiti all'assistenza, ma che contribuisca alla qualità della vita delle persone lungo tutte le fasi dell'esistenza.



## Opportunità

Favorire inclusione, orientamento e accesso a nuove possibilità personali e professionali, riducendo le distanze sociali e informative.



# I passaggi strategici

---

1

Un primo passo necessario è quello di comprendere lo **stato dell'arte della propria offerta** di opportunità e servizi per gli associati e confrontarlo con i bisogni degli stessi, emersi da un'analisi e una possibile campagna d'ascolto.

Mettere quindi in relazione servizi, competenze e strutture, ove possibile attivare processi di integrazione, per superare frammentazioni organizzative e migliorare l'esperienza degli associati.

2

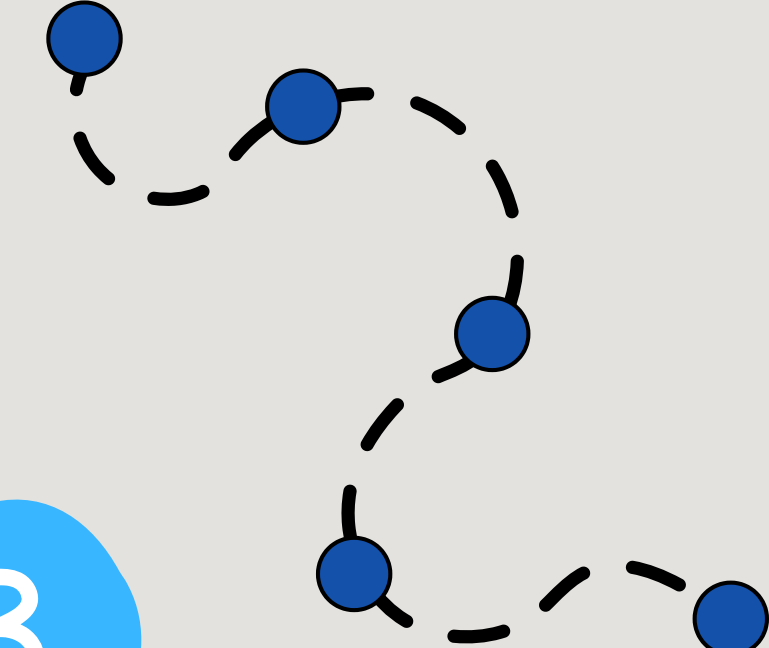
C'è poi la chiara necessità di **ridisegnare alcuni processi** e modalità operative per ridurre tempi, passaggi e complessità.

Sfruttare al massimo gli strumenti digitali, l'intelligenza artificiale, le piattaforme condivise per rendere **omogeneo il messaggio d'offerta e fruibile in maniera semplice** il servizio/consulenza/opportunità proposto.

3

Attività che deve poi essere facilmente monitorata con **indici oggettivi e condivisi**, al fine di comprendere gli effetti ed eventualmente quantificare la portata dell'azione medesima.

Accompagnare le imprese anche in **momenti di confronto e valutazione** dell'attività fornita al fine di un **miglioramento continuo** e di una crescita dell'affidabilità del Sistema.



# una scelta di futuro

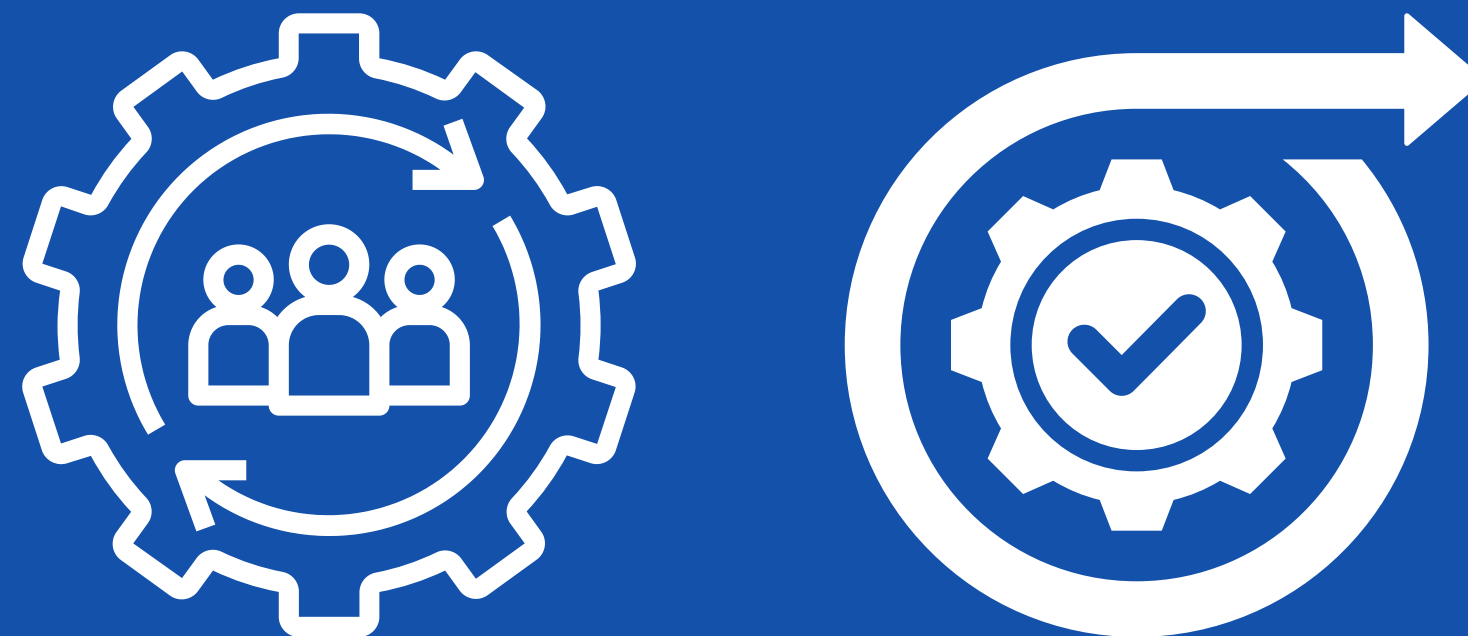
12

visione

Roadmap rappresenta una scelta chiara:  
**evolvere per continuare a essere un punto di riferimento.**

In uno scenario che cambia rapidamente, CNA rafforza la propria missione costruendo un sistema capace di generare valore diffuso – economico e sociale.

Non una risposta alle urgenze del presente, ma **un investimento strutturale sul futuro.**



# Le potenziali attività per IL SISTEMA PRODUTTIVO ASSOCIATO

## Accesso alle risorse

- Potenziare i rapporti con i CONFIDI
- Finanza Agevolata
- Nuove opzioni finanziarie

## Capitale umano e lavoro

- Piattaforma delle competenze
- Potenziare la capacità formativa
- Sportello Virtuale
- SID

## Mercato e Network

- Attività costante di networking
- Piattaforma che esplicita il network e attiva potenziali b2b accorciando domanda e offerta
- Rete dei buyers
- Servizi a supporto della promozione e dell'internazionalizzazione
- Servizi settoriali e verticali

## Innovazione

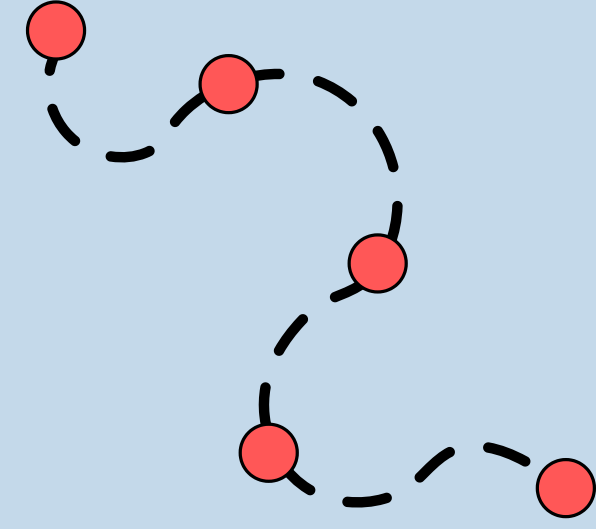
- Piattaforma di co-innovazione per generare valore dalla capillarità della Confederazione e dalla numerosità della propria base associativa.

## Sistema integrato dell'offerta CNA

Piattaforma che integra l'esistente e che rende verso l'esterno chiaro il messaggio su cosa offre il Sistema CNA in termini di opportunità e consulenze.

Verso l'interno integra processi e agevola la comunicazione tra le strutture e i colleghi del Sistema con gli strumenti in essere.

# Le potenziali attività per LE PERSONE ASSOCIATE



## Protezione e Welfare

Un tema vasto che non può essere affrontato con un'unica azione ma la capacità della Confederazione è quella di mettere a Sistema azioni differenti:

- pianificazione previdenziale
- sanità integrativa
- tutela della famiglia
- disoccupazione
- pensionamento

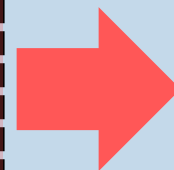
## Benessere

C'è la necessità che la CNA punti al miglioramento della qualità della vita dei suoi associati attraverso azioni specifiche che sfruttino la capillarità e l'essere un Sistema:

- Prevenzione sanitaria strutturata
- Educazione finanziaria
- Orientamento previdenziale
- Assistenza fiscale
- Facilitazione burocratica

## Opportunità

- momenti di svago
- sconti e convenzioni
- momenti di comunità
- viaggi di comunità
- campagne di ascolto ed emersione dei bisogni



## Sistema integrato dell'offerta CNA

Strumento rivolto alle persone associate che offre loro la gamma completa di opportunità e consulenze che il Sistema mette a disposizione.

Lo strumento poi integra i processi e attiva le comunicazioni tra strutture e collaboratori. Attiva in automatico i processi di cross-selling e amplia la rete di potenziali associati.

# Politiche associative

## Rafforzare il legame, consolidare l'appartenenza

Negli ultimi anni si è registrata una contrazione degli abbinati INPS, solo parzialmente compensata dalla crescita degli associati diretti e dall'ingresso di nuove categorie, come i commercianti.

Questo dato non va letto esclusivamente in chiave numerica, ma come indicatore di un cambiamento strutturale nel rapporto tra servizio e appartenenza.

Oggi l'adesione associativa deve essere:

- **consapevole**
- **motivata**
- **percepita come utile**

La scelta di associarsi non può derivare solo da un obbligo o da una necessità amministrativa. Deve essere il risultato di un valore riconosciuto.

Abbiamo la necessità di intervenire per:

1. Rafforzare il valore percepito dell'associazione
2. Integrare servizi e politica associativa
3. Segmentazione e personalizzazione
4. Cultura dell'affidabilità

Rimettiamo al centro la nostra capacità di ascolto e intensifichiamo le relazioni con gli associati. Soprattutto con quelli con cui non parliamo da tempo.

focus



# Credito

## Evoluzione degli strumenti e nuove modalità di accesso alle risorse

L'accesso al credito rimane uno dei principali fattori di competitività per le imprese associate.

Tuttavia, il sistema bancario tradizionale è sempre più selettivo e orientato a criteri stringenti di rischio, mentre le imprese necessitano di strumenti flessibili, tempestivi e diversificati. Parallelamente, si moltiplicano strumenti alternativi di finanziamento, sia nazionali che internazionali. Non è in discussione la centralità del credito.

La questione è come evolvere il modello di intervento. Il credito non può essere affrontato esclusivamente come pratica amministrativa, ma come leva di sviluppo e posizionamento competitivo.

Bisogna intervenire per:

1. **Rafforzare il dialogo con il sistema dei Confidi**
2. **Sviluppare strumenti per migliorare l'accesso alla finanza agevolata**
3. **Esplorare strumenti alternativi**
4. **Integrare con l'innovazione**
5. **Avere un approccio proattivo**

CNA deve supportare la costruzione di un ecosistema finanziario a supporto delle imprese associate, in grado di facilitare l'accesso alle risorse, ridurre i tempi decisionali, aumentare la capacità di investimento per le imprese. La Confederazione deve rafforzare il proprio **ruolo di abilitatore dello sviluppo**.

focus



# farsi carico e prendersi cura

cambio di paradigma

Ci troviamo davanti alla necessità di un vero **cambio di paradigma**.

CNA dispone di una rete ampia e qualificata di servizi per imprese e persone: contabilità, paghe, sicurezza, ambiente, assistenza fiscale, previdenza, consulenza specializzata e molto altro.

La sfida oggi non è offrire più servizi, ma integrarli in un **sistema capace di accompagnare**.

Superare i comparti stagni significa:

- leggere il bisogno nella sua interezza
- anticipare il bisogno o favorirne l'emersione
- trasformare la complessità in soluzioni
- assumere internamente gli ostacoli organizzativi

Le piattaforme digitali diventano uno strumento strategico:

- semplificano l'esperienza dell'associato, mentre CNA gestisce la complessità.

Non acceleriamo problemi. Costruiamo percorsi. Non rispondiamo a singole richieste.

**Prendiamo in carico bisogni. Ci prendiamo cura delle persone.**



# diamo sostanza alle strategie

passi da fare

1

Le risultanze di questi due giorni saranno inserite nel **nuovo piano strategico**

2

Avvio di **due percorsi** di approfondimento:

A

**con le realtà più strutturate** - ci si confronta su come alzare il livello della proposta dei servizi per esser sempre utili ed efficaci verso le imprese.

B

**con tutte le realtà meno strutturate** - ci si confronta per capire quali passi di avvicinamento si è disposti a fare al fine di colmare il differenziale oggi esistente.



# **rifacciamo il punto... ...tra un anno qui.**

**appuntamento**

**Ci si rivede tutti insieme per dare attenzione alle proposte condivise.**

**Un anno è un tempo adeguato per fare bene.**

**Un anno è un tempo ragionevole.**



Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

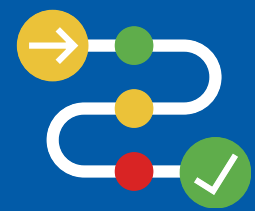
Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.

Blank writing area with 12 horizontal dashed orange lines.



# Roadmap

UN SISTEMA CHE COSTRUISCE VALORE

