

Il modello di *governance* della formazione professionale



Firenze, 2015

RICONOSCIMENTI

Il documento, a cura di Nicola Sciclone, è stato svolto da Elena Cappellini, Silvia Duranti e Valentina Patacchini. Hanno partecipato alla elaborazione dei dati: Tommaso Ferraresi, Leonardo Ghezzi, Donatella Marinari, Letizia Ravagli, Stefano Rosignoli. L'analisi delle metodologie alternative per il rating degli operatori presentata nel Capitolo 2 è stata svolta in collaborazione con Carla Rampichini. Editing a cura di Elena Zangheri.

Indice

1.		
LE FILIERE STRATEGICHE NELLA PROGRAMMAZIONE DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE		5
1.1	La metodologia: le dimensioni che definiscono la strategicità delle filiere	5
1.2	La metodologia: l'algoritmo di calcolo	8
1.3	I risultati: le filiere strategiche	9
2.		
LA GOVERNANCE DEGLI OPERATORI DELLA FORMAZIONE PER DISOCCUPATI		11
2.1	Obiettivi e struttura del modello di rating	11
2.2	La profilazione dell'utenza	12
2.3	Una misura di performance netta degli operatori della formazione	13
2.4	L'individuazione degli operatori con performance migliori, medie e peggiori	15
2.5	La nuova assegnazione delle risorse	17
Allegato A		
IL MODELLO DI REGRESSIONE STIMATO PER LA STIMA DELLA PERFORMANCE NETTA DEGLI OPERATORI		19
Allegato B		
GRADUATORIE COMPLETE SECONDO METODOLOGIE ALTERNATIVE		21

1.

LE FILIERE STRATEGICHE NELLA PROGRAMMAZIONE DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE

Il presente allegato illustra una metodologia che può essere utilizzata -con l'integrazione di opportune scelte politiche- per la ripartizione delle risorse da destinare alla cd. formazione professionale strategica nelle filiere produttive della Toscana.

Queste ultime devono intendersi come l'insieme di tutte le attività, svolte in successione, che consentono la trasformazione di materiali grezzi in un prodotto finito. Le imprese che appartengono alla stessa filiera possono essere integrate in senso verticale, se concorrono a stadi diversi del medesimo ciclo produttivo, oppure in senso orizzontale quando operano allo stesso stadio. Ogni filiera analizzata comprende quindi, oltre alla parte manifatturiera, anche la fase di commercializzazione all'ingrosso; la commercializzazione al dettaglio è invece esclusa dal nostro concetto di filiera, perché territorialmente svincolata dalla fase di produzione. Nel presente lavoro la classificazione dei settori in filiere ricalca, con minime varianti, quella proposta dal Ministero dello Sviluppo Economico¹.

L'esercizio si propone di classificare ed ordinare le filiere produttive toscane per grado di strategicità e coerentemente ripartire la spesa per la formazione professionale.

1.1 La metodologia: le dimensioni che definiscono la strategicità delle filiere

Le dimensioni che sono state prese in esame per definire i livelli di strategicità delle filiere produttive toscane sono tre. La prima dimensione è di natura quantitativa ed è attinente alla capacità di creazione di lavoro da parte delle filiere. La seconda dimensione è invece connessa alla qualità e alla tipologia del lavoro attivato nelle filiere per contenuto, stabilità e professionalità. La terza dimensione, infine, è una proxy della competitività delle filiere collegata alla presenza di imprese dinamiche e più in generale alla capacità di catturare la domanda estera. Alle suddette distinte dimensioni è stato attribuito un sistema di pesi che può essere ovviamente modificato dal policy maker.

Tabella 1.1
LE TRE DIMENSIONI IN ESAME

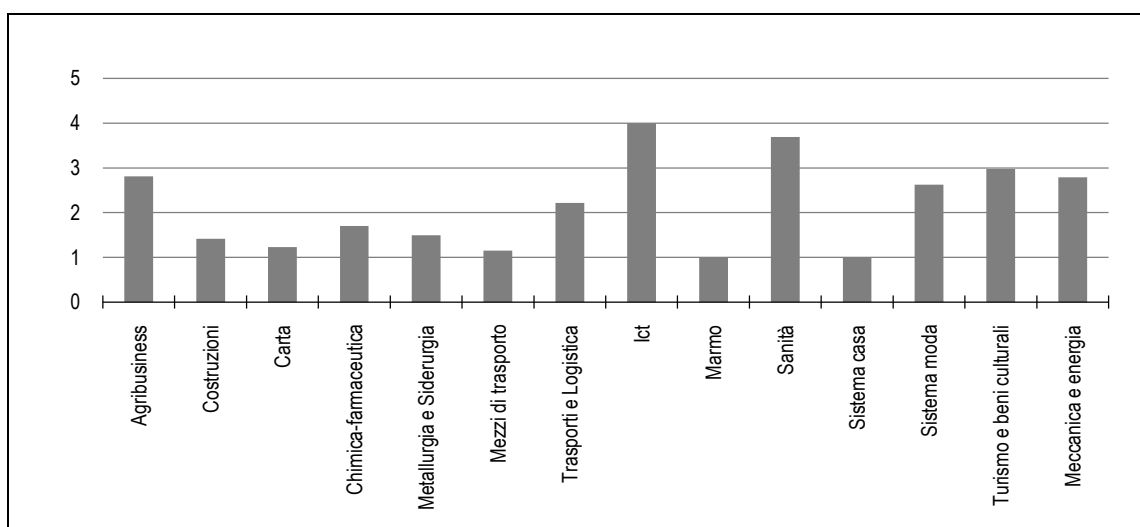
DIMENSIONE		INDICATORE
a.Creazione lavoro		Saldi fra avviamenti e cessazione
b.Qualità del lavoro	1b.Stabilità e contenuto di lavoro	Quota di contratti a tempo indeterminato x quota di giornate lavorate su totale lavorabili
	2b.Livello delle professionalità	2b.Reddito o anni medi di istruzione
c. Competitivita'	1c.Quota di imprese dinamiche	Andamento fatturato e occupazione
	2c.Capacità di esportazione	Valore esportazioni su fatturato

La prima dimensione è misurata dal saldo fra teste avviate e cessate per qualifica professionale. Operativamente si è così proceduto: i) per ogni qualifica professionale è stato calcolato il saldo fra le persone avviate e cessate dal 2009 al 2013; ii) successivamente tale misura cardinale è stata sintetizzata in una misura ordinale, dividendo la distribuzione dei saldi in quartili² e attribuendo ad ogni figura professionale il quartile di appartenenza; iii) le professioni sono state quindi distribuite nelle relative filiere produttive, seguendo un criterio di prevalenza; iv) quindi a ciascuna filiera è stato attribuito il corrispondente quartile di appartenenza, come media ponderata (in funzione del numero di persone avviate al lavoro) dei quartili di appartenenza delle singole professioni.

¹ Ministero dello Sviluppo Economico (2012), *Filiere produttive e territori*.

² I saldi sono stati cioè ordinati in ordine crescente di grandezza e poi classificati in quattro gruppi ugualmente numerosi, detti quartili. Nel passaggio dal primo all'ultimo quartile il valore del saldo aumenta.

Grafico 1.2
 DIMENSIONE QUANTITATIVA - SALDI AVVIAMENTI E CESSAZIONI
 Media ponderata dei quartili delle professioni per filiera



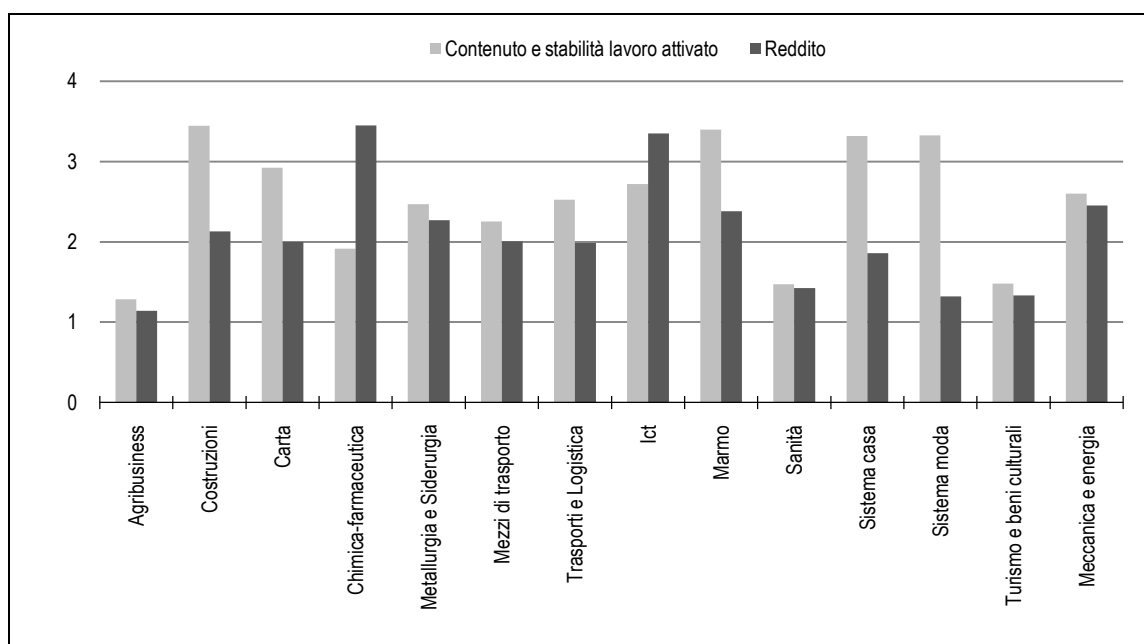
La seconda dimensione -qualitativa- è composta da due indicatori. Il primo indicatore illustra per ogni professione il *mix*³ fra contenuto (giorni lavorati su giorni lavorabili) e stabilità (quota di contratti a tempo indeterminato) del lavoro. Il secondo indicatore, invece, è il reddito medio associato ad ogni qualifica professionale (ma risultati analoghi si ottengono se si usa il titolo di studio). Operativamente si è così proceduto: i) per ogni qualifica professionale sono stati calcolati i due indicatori; ii) successivamente tale misura cardinale è stata sintetizzata in una misura ordinale, dividendo la distribuzione osservata in quartili⁴ e attribuendo ad ogni figura professionale il quartile di appartenenza; iii) le professioni sono state quindi distribuite nelle relative filiere produttive, seguendo un criterio di prevalenza; iv) quindi a ciascuna filiera è stato attribuito il corrispondente quartile di appartenenza, come media ponderata (in funzione del numero di persone avviate al lavoro) dei quartili di appartenenza delle singole professioni.

³ L'indicatore è il prodotto di due addendi, calcolati a livello di singola figura professionale: la quota di giorni lavorati su quelli complessivamente lavorabili nel periodo che intercorre fra la data di avviamento e il 31/12/2013; la quota di contratti a tempo indeterminato sul totale. L'unità di riferimento sono le teste avviate al lavoro.

⁴ Vedasi nota 26.

Grafico 1.3

DIMENSIONE QUALITATIVA - CONTENUTO E STABILITÀ DEL LAVORO E TITOLO STUDIO MODALE PER QUALIFICA
Media ponderata dei quartili delle professioni per filiera

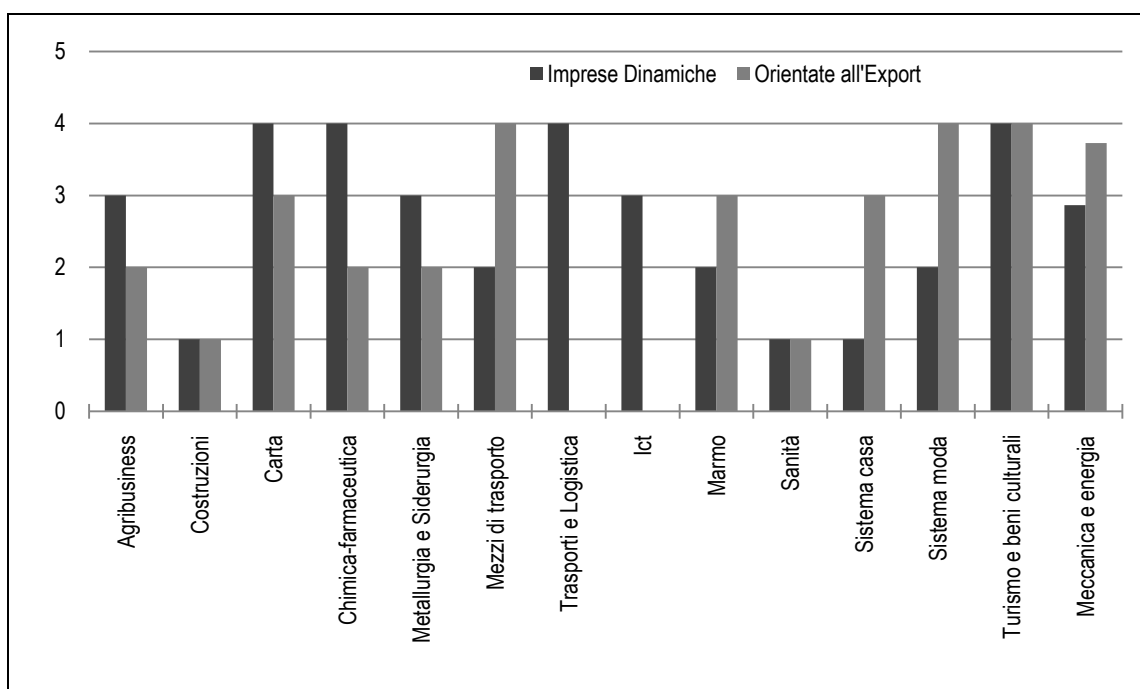


La terza dimensione è indicativa del grado di competitività delle filiere. A tale scopo sono stati considerati due indicatori: da un lato, la quota di imprese dinamiche⁵ per filiera; dall'altro, la quota di valore delle esportazioni sul fatturato complessivo. In questo caso gli indicatori sono calcolati per filiera produttiva e a ciascuna filiera è poi attribuito il quartile di appartenenza.

L'indicatore relativo all'orientamento all'export non è stato preso in esame per le filiere Ict e Trasporti e logistica in quanto naturalmente orientate all'export, ma solo in modo indiretto tramite la produzione di beni e servizi utilizzate da altre imprese direttamente esportatrici.

⁵ Gli indicatori presi in esame per qualificare come dinamiche le imprese sono: andamento del fatturato e dell'occupazione nel periodo 2004-2012 (oppure un periodo inferiore se l'impresa è nata successivamente). La funzione stimata è $\log(y)=a+b*t$ in cui y è il fatturato o l'occupazione, t è il tempo; b è invece il tasso di crescita risultante, a la costante che rappresenta un fattore di dimensione; la funzione restituisce oltre al tasso di crescita medio del periodo (b) anche la significatività della stima; il risultato ottenuto è, poi, confrontato con la dinamica media dell'economia calcolata con lo stesso metodo; l'impresa è considerata dinamica se il suo tasso di crescita è maggiore o uguale a quello medio dell'economia. Nota: per i servizi nessun limite dimensionale; per la manifattura imprese con almeno 5 addetti.

Grafico 1.4
 DIMENSIONE COMPETITIVITÀ - INCIDENZA IMPRESE DINAMICHE E QUOTA DI EXPORT SU FATTURATO
 Quartili



1.2 La metodologia: l'algoritmo di calcolo

Le suddette dimensioni sono state sintetizzate in una media ponderata che restituisce un valore compreso fra 1 e 4.

Tale valore è stato quindi rapportato al valore massimo conseguibile (4, che è il valore ottenibile se la filiera appartiene in ogni dimensione all'ultimo quartile) e la percentuale ottenuta è stata applicata alla distribuzione dello stock osservato di addetti per filiera.

In altri termini, quindi, il metodo impiegato corregge l'attuale distribuzione degli addetti per filiera con indicatori relativi alle performance, alla qualità e alla competitività delle filiere. In termini formali, esso può essere così sintetizzato:

$$T_j = \frac{\sum_i p_i x_{i,j}}{\alpha} * y_j$$

Dove:

p_i peso attribuito ad ogni singola dimensione i -esima

$x_{i,j}$ valore dell'indicatore i -esimo nella filiera j -esima

y_j quota di addetti nella filiera j -esima sul totale addetti

α valore max teorico uguale a 4

1.3 I risultati: le filiere strategiche

A questo impianto generale possono essere aggiunte varianti di calcolo e successivi affinamenti.

Ad esempio, modificando i pesi. Oppure soppesando la possibile incoerenza fra le figure professionali prevalentemente attivate nelle filiere ed il naturale contenuto dell'offerta formativa professionale (quando, ad esempio, le professionalità richieste sono associabili ad una istruzione terziaria o post terziaria). Oppure introducendo criteri soglia stringenti, per rendere più selettiva la individuazione delle filiere strategiche (ad esempio, l'appartenenza a quartili della distribuzione superiori al primo).

La seguente tabella illustra l'individuazione e la graduatoria delle filiere strategiche coerente con le seguenti scelte discrezionali:

- pesi 0,2, 0,4 e 0,4 alle tre dimensioni precedentemente descritte: quella quantitativa (saldi avviamenti su cessazioni); quella qualitativa (mix fra contenuto e stabilità del lavoro e reddito medio/titolo di studio delle professioni attivate nelle filiere) e quella che approssima la competitività (imprese dinamiche e orientamento all'export);
- appartenenza ai quartili superiori al primo nelle distribuzioni relative alle imprese dinamiche e all'orientamento all'export;
- abbattimento del 50 per cento se bassa propensione ad export (appartenenza al 2° quartile della relativa distribuzione);
- Esclusione delle seguenti filiere: *chimica-farmaceutica* ed *Ict* perché connesse a profili formativi vicini ad una qualifica di istruzione secondaria e terziaria; *trasporti e logistica*, perché le figure professionali in essa prevalenti (facchini, conduttori di macchine, autisti, ecc.) richiamano una formazione non di elevato profilo, a domanda individuale, ed eventualmente assolvibile tramite *voucher*;
- Esclusione delle filiere "povere" (valore inferiore al 60 per cento di quello mediano) nel punteggio medio ponderato delle tre dimensioni (quantitativa, qualitativa, competitività);
- Introduzione di un meccanismo perequativo finalizzato a garantire alle filiere eleggibili almeno 500 mila euro annua.

Tabella 1.5

	Saldi fra avviamenti e cessazioni	Contenuto e stabilità lavoro	Reddito	Imprese Dinamiche	Orientate all'Export	Profili coerenti con FP	Punteggio medio finale (a)	Max teorico (b)	Indicatore complesso % $c=(a/b)$	sopra soglia (d)	Quota addetti (e)	Quota addetti corretta con l'indicatore complesso $f=(cxdxe)$	Distribuzione per redistribuzione delle risorse (prima della perequazione)	Distribuzione per redistribuzione delle risorse (dopo la perequazione)
Agribusiness	2.8	1.3	1.1	3.0	2.0	1.0	1.0	4	26%	0	14%	0%	0,0%	0,0%
Costruzioni	1.4	3.4	2.1	1.0	1.0	1.0	0.0	4	0%	1	23%	0%	0,0%	0,0%
Carta	1.2	2.9	2.0	4.0	3.0	1.0	2.6	4	66%	1	1%	1%	3,4%	3,4%
Chimica-farmaceutica	1.7	1.9	3.5	4.0	2.0	0.0	0.0	4	0%	1	2%	0%	0,0%	0,0%
Metallurgia e Siderurgia	1.5	2.5	2.3	3.0	2.0	1.0	1.1	4	28%	0	3%	0%	0,0%	0,0%
Mezzi di trasporto	1.2	2.3	2.0	2.0	4.0	1.0	2.3	4	57%	1	2%	1%	4,7%	4,6%
Trasporti e Logistica	2.2	2.5	2.0	4.0		0.0	0.0	4	0%	1	8%	0%	0,0%	0,0%
Ict	4.0	2.7	3.3	3.0		0.0	0.0	4	0%	1	4%	0%	0,0%	0,0%
Marmo	1.0	3.4	2.4	2.0	3.0	1.0	2.4	4	59%	1	1%	0%	1,8%	3,4%
Sanità	3.7	1.5	1.4	1.0	1.0	1.0	0.0	4	0%	1	4%	0%	0,0%	0,0%
Sistema casa	1.0	3.3	1.9	1.0	3.0	1.0	0.0	4	0%	1	3%	0%	0,0%	0,0%
Sistema moda	2.6	3.3	1.3	2.0	4.0	1.0	2.7	4	66%	1	16%	11%	38,1%	37,4%
Turismo e beni culturali	3.0	1.5	1.3	4.0	4.0	1.0	2.8	4	69%	1	14%	10%	35,5%	34,9%
Meccanica e energia	2.8	2.6	2.5	2.9	3.7	1.0	2.9	4	72%	1	6%	5%	16,6%	16,3%
											100%	28%	100,0%	100,0%

2.

LA GOVERNANCE DEGLI OPERATORI DELLA FORMAZIONE PER DISOCCUPATI

2.1 Obiettivi e struttura del modello di rating

Il presente capitolo propone un modello di governance della formazione professionale basato sulla efficienza e sulla selettività delle agenzie formative, in modo da favorire un miglioramento continuo del sistema verso standard di qualità elevati nell'erogazione degli interventi formativi.

In particolare, il modello si basa su un meccanismo di rating che affianchi l'attuale sistema di selezione e accreditamento degli operatori della formazione professionale introducendo elementi di premialità in relazione alla performance, valutata sulla base del tasso di inserimento occupazionale dei formati. Il modello di rating si propone quindi come complementare e non sostitutivo del sistema di accreditamento esistente e si applica solo alle agenzie formative già accreditate, con l'obiettivo di graduarle sulla base loro performance, in modo da fornire agli utenti le informazioni per scegliere consapevolmente all'interno dell'offerta formativa e al tempo stesso promuovere comportamenti virtuosi negli operatori. Infatti, il modello di rating può essere utilizzato per assegnare premialità o penalità di risorse finanziarie agli operatori che si sono rivelati più o meno efficaci nel collocare i proprio formati sul mercato del lavoro.

In sintesi, per creare un sistema di rating basato sulla selettività e trasparenza nell'allocazione delle risorse sulla base di criteri di performance, è necessario procedere secondo tre fasi.

Una prima fase riguarda la creazione di un sistema di profilazione dell'utenza che sia in grado di assegnare ad ogni individuo un punteggio sintetico e rappresentativo del suo livello di svantaggio all'interno del mercato del lavoro. Uno strumento di questo tipo è fondamentale all'interno del modello di governance prospettato, in cui gli operatori della formazione, valutati sulla base della performance occupazionale, potrebbero essere indotti a selezionare come utenti solo i soggetti con maggiori prospettive di inserimento nel mercato del lavoro, escludendo viceversa i più bisognosi di supporto⁶. Utilizzando la profilazione dell'utenza è possibile considerare una misura di performance netta dell'operatore, in modo da rendere indifferente la tipologia di utenza selezionata⁷. La metodologia per la creazione di un sistema di profilazione dell'utenza è descritta in dettaglio nel par. 2.

Una seconda fase riguarda l'identificazione di una metodologia per la stima di una misura di performance degli operatori della formazione al netto delle caratteristiche dell'utenza e di altri fattori al di fuori del controllo delle agenzie stesse. Nel Par. 3 sono presentate tre diverse opzioni metodologiche sulla base delle quali stimare la performance netta degli operatori e selezionare i più e i meno performanti (Par. 4).

Infine, il modello prevede un'allocazione delle risorse finanziarie volta a premiare gli operatori più performanti e a penalizzare quelli meno performanti. In un contesto in cui l'assegnazione delle risorse tra gli operatori avviene attraverso avviso pubblico, le premialità/penalità potrebbero operare attraverso la riserva di quote di mercato agli operatori più performanti all'interno di ciascun bando. La concorrenza delle quote avverrebbe poi, come avviene nell'attuale sistema, su criteri qualitativi relativi al progetto presentato. Nel Par. 5 è fornito un possibile esempio di riserva delle quote e una simulazione degli effetti sulla distribuzione complessiva delle risorse tra operatori.

⁶ Fenomeni di questo tipo, frequenti in sistemi formativi concorrenziali o semi-concorrenziali, sono solitamente identificati attraverso i termini *Creaming* o *cherry-picking*.

⁷ Come visto nel capitolo 1, la profilazione dell'utenza è funzionale anche alla personalizzazione dei percorsi formativi sulla base delle esigenze individuali di supporto.

2.2 La profilazione dell'utenza

La profilazione dell'utenza si presenta come lo strumento attraverso cui sintetizzare in un unico "punteggio" la distanza dell'utente dal mercato del lavoro, tenendo conto -in maniera trasparente e controllabile- delle principali caratteristiche individuali e della storia lavorativa pregressa. L'applicazione di procedure statistiche per la profilazione dei beneficiari di supporto pubblico all'impiego è stata sviluppata nei primi anni '90 in Australia e negli Stati Uniti, ma si è ormai diffusa anche in ambito europeo⁸. In Italia ha finora prevalso un approccio più qualitativo, basato su interviste ed analisi delle competenze da parte degli operatori dei servizi per il lavoro, e l'unica esperienza regionale di profilazione statistica generalizzata è rappresentata dalla Regione Lombardia, che ha recentemente messo a punto il sistema delle "fasce ad intensità di aiuto"⁹. Un approccio simile è utilizzato a livello nazionale per la profilazione dell'utenza della Garanzia Giovani¹⁰.

La metodologia proposta per la Toscana è di seguito descritta nei suoi passaggi chiave e una sua applicazione è simulata sulla popolazione dei corsisti del ciclo di programmazione del FSE 2007-2013¹¹.

Relativamente alle banche dati impiegate, si è fatto riferimento principalmente a fonti di tipo amministrativo in quanto costantemente aggiornate, a disposizione dell'amministrazione e, soprattutto, relative all'intero universo della popolazione. In particolare, la popolazione su cui abbiamo stimato la griglia di punteggi per la profilazione è costituita dagli iscritti alla disoccupazione amministrativa (ex L. 181/00) nel periodo 2011-2013 e che non avevano effettuato corsi di formazione FSE; la scelta è legata alla necessità di individuare una platea di disoccupati certa e interessata al supporto pubblico, i cui esiti non siano stati già tuttavia influenzati da alcuna attività di formazione professionale.

Una volta identificata la popolazione di riferimento, è stata scelta come variabile di risultato, proxy della distanza dal mercato del lavoro e quindi del livello di svantaggio, la probabilità di trovare un lavoro entro 12 mesi dall'iscrizione alla disoccupazione amministrativa. Le variabili chiave per la creazione dei profili sono: il genere, la classe di età, il livello di istruzione, lo status occupazionale (inoccupato vs disoccupato di breve o lungo periodo). Queste informazioni sono state impiegate come variabili esplicative della probabilità di occupazione entro un anno attraverso un modello econometrico che calcola la probabilità di trovare lavoro per ciascun profilo derivante dall'interazione delle suddette variabili (tecnicamente un modello "saturo")¹². In sostanza, questa tecnica consente di calcolare le probabilità di occupazione a 12 mesi di ogni profilo di disoccupato amministrativo registrato tra il 2011 e il 2013 presso i Centri per l'Impiego della Toscana e di utilizzare queste come punteggio di profilazione, variabile all'interno di un range tra 0 e (massimo livello di svantaggio) 1 (minimo livello di svantaggio)¹³.

⁸ Per una rassegna delle principali metodologie di profilazione dell'utenza a livello internazionale, v. Rudolph, H. e Konle-Seidl, R. (2005), *Profiling for Better Services. Report on the European Profiling Seminar*.

⁹ Arifl (2013), *La Dote Unica Lavoro. Il sistema delle fasce ad intensità di aiuto. Descrizione della metodologia*, Newsletter Arifl n.2.- Ottobre.

¹⁰ Per la metodologia scelta per la profilazione dei giovani, v. Decreto Direttoriale del 23 gennaio 2015 n.10- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.

¹¹ Qui e in tutti i riferimenti successivi al periodo di programmazione 2007-2013 ci si riferisce alle annualità a regime, ovvero 2009-2013.

¹² Alternativamente, si potrebbe optare per un modello di probabilità lineare, in cui i coefficienti delle singole variabili possono essere sommati per identificare il punteggio complessivo individuale. La scelta di adottare un modello "saturo" deriva dalla necessità di tenere conto della combinazione di caratteristiche che definiscono congiuntamente le probabilità di un soggetto di trovare lavoro ed il cui effetto cambia a seconda del profilo di appartenenza. Un semplice esempio riguardo il genere: tra i giovanissimi essere donna è uno svantaggio solo in assenza di un diploma, mentre nella fase più matura della vita lavorativa essere una donna non qualificata apre ad una maggiore probabilità di reimpiego. Il coefficiente complessivo associato al genere in una regressione lineare avrebbe dunque segno negativo, perché questa è la relazione generale, "nascondendo" l'eccezione registrata nell'ultima fascia di età.

¹³ Un'alternativa prevede di standardizzare i punteggi sulla base delle distanze relative dall'individuo tipo, per semplicità individuato nel soggetto meno distante dal mercato (il "più fortunato" è: maschio, con meno di 29 anni, qualificato, disoccupato da meno di un anno). In questo caso i punteggi oscillerebbero in una scala che va da 1 per l'individuo tipo a 2 per i profili più difficili da collocare. Punteggi di profilazione di questo tipo sono particolarmente indicati per una pesatura diretta degli esiti occupazionali, ovvero per tenere conto del peso aggiuntivo di un individuo rispetto al più fortunato in caso di esito occupazionale positivo.

Tabella 2.1
GRIGLIA DI PROFILAZIONE DEGLI UTENTI IN CERCA DI LAVORO CHE PARTECIPANO A CORSI DI FORMAZIONE

Classe di età	Genere	Studio	In cerca di prima occupazione	Disoccupato meno di 12 mesi	Disoccupato oltre 12 mesi
Under 29	M	obbligo	0,47	0,59	0,45
		diploma o laurea	0,46	0,74	0,54
	F	obbligo	0,39	0,52	0,38
		diploma o laurea	0,46	0,74	0,52
30-49	M	obbligo	0,31	0,55	0,44
		diploma o laurea	0,26	0,68	0,49
	F	obbligo	0,25	0,54	0,41
		diploma o laurea	0,21	0,68	0,42
50+	M	obbligo	0,16	0,38	0,26
		diploma o laurea	0,13	0,51	0,37
	F	obbligo	0,19	0,44	0,33
		diploma o laurea	0,07	0,54	0,23

Applicando i punteggi stimati alla popolazione dei corsisti disoccupati del passato periodo di programmazione¹⁴, è possibile creare quattro gruppi ugualmente numerosi (quartili) sulla base del punteggio ottenuto, identificando, a titolo esemplificativo, alcuni profilo-tipo ad essa appartenenti.

Ad esempio, il primo quartile della distribuzione è composto da soggetti che ottengono un punteggio tra 0,55 e 0,74 ed identifica il gruppo dei soggetti più facilmente collocabili sul mercato del lavoro regionale, come attesta il profilo del giovane diplomato che ha già maturato qualche esperienza lavorativa ed è in cerca di nuova collocazione da meno di un anno. Viceversa, nell'ultimo quartile si concentrano i punteggi più elevati, identificando una classe a forte rischio di esclusione occupazionale ed è ben rappresentata, a titolo esemplificativo, dalla donna ormai matura, sprovvista di diploma, che si trova in disoccupazione da un periodo molto lungo, in questo caso superiore ai 12 mesi.

Tabella 2.2
DISTRIBUZIONE DEI FORMATI IN CERCA DI LAVORO PER FASCE D'AUTO

Fascia di aiuto	Totale obs	Media	Min	Max	Individuo tipo	Punteggio
Bassa	25%	0,69	0,55	0,74	<i>GIOVANE PRECARIO</i> <i>Uomo under30 qualificato disoccupato da meno di 12 mesi</i>	0,68
Medio-bassa	25%	0,51	0,47	0,54	<i>EARLY SCHOOL LEAVER</i> <i>Maschio under 30 con obbligo in cerca di prima occupazione</i>	0,47
Medio-alta	24%	0,44	0,41	0,46	<i>DONNA IN REINSERIMENTO</i> <i>Donna in età centrale, qualificata disoccupata da oltre 12 mesi</i>	0,42
Alta	27%	0,30	0,07	0,39	<i>DONNA MATURA OVER50</i> <i>Donna over50 con obbligo e disoccupata da oltre 12 mesi</i>	0,33

2.3 Una misura di performance netta degli operatori della formazione

La misura della performance netta dell'agenzia richiede innanzitutto l'individuazione della variabile di risultato per gli operatori della formazione. Nel caso della formazione per i disoccupati, il risultato auspicabile è certamente relativo all'inserimento o reinserimento nel mercato del lavoro; in questo lavoro si è quindi scelta una misura semplice di performance rappresentata dalla percentuale di corsisti dentro

¹⁴ Le informazioni relative alle attività di formazione derivano dal database del FSE, che dispone di dati individuali (sesso, età, cittadinanza, istruzione, esperienze di lavoro e durata della disoccupazione), di corso (durata, contenuto formativo, dimensione della classe, finanziamento FSE, data di inizio e data di fine dell'attività), nonché dell'identificativo di agenzia. Complessivamente, abbiamo raccolto e sistematizzato le informazioni relative a 26.400 formati, quasi 2.500 corsi e 337 agenzie formative accreditate. Questo archivio è stato poi arricchito attraverso le informazioni sulle agenzie contenute nell'archivio IRPET sulle imprese (occupati, reddito, tipo di impresa) ed infine unito con l'archivio delle comunicazioni obbligatorie, che ha consentito di tracciare l'eventuale percorso lavorativo successivo al corso ad eccezione del lavoro autonomo.

l'agenzia che hanno avuto almeno un inserimento occupazionale nei 12 mesi successivi alla fine del corso¹⁵.

Una volta individuata la variabile di risultato per ottenere una misura di performance netta dell'agenzia è necessario confrontare il risultato occupazionale realizzato da ogni operatore con un valore atteso stimato sulla base di una serie di variabili esogene. In altre parole, è necessario stimare per ogni operatore un risultato occupazionale "potenziale", da confrontare poi con quello effettivo per ottenere la performance al netto di variabili al di fuori del controllo dell'agenzia.

Un primo metodo, semplice e intuitivo, consiste nel rappresentare il risultato occupazionale potenziale attraverso la media dei punteggi di profilazione degli utenti, che rappresentano la probabilità media di trovare lavoro dei corsisti dell'agenzia prima dell'inizio del corso. Una semplice differenza col risultato occupazionale effettivamente realizzato produrrà una misura di performance netta di segno positivo o negativo a seconda che l'operatore abbia realizzato risultati migliori o peggiori rispetto a quanto previsto sulla base delle caratteristiche anagrafiche e lavorative dei suoi corsisti.

Un secondo metodo passa per la stima di un modello di regressione multilivello in cui, oltre a considerare il punteggio di profilazione, si includano tra le covariate anche il tipo di corso frequentato (vocazionale/non vocazionale; strutturato/leggero/diluito/intensivo). In questo modo è possibile tenere conto della struttura dei dati, a carattere gerarchico (le agenzie comprendono più corsisti i cui risultati sono correlati)¹⁶, ma soprattutto di ottenere una misura di performance al netto non solo del punteggio di profilazione ma anche delle caratteristiche del corso (v. Appendice A per il dettaglio della stime effettuate). Infatti, in un modello di governance dell'offerta formativa come quello Toscano, in cui l'offerta è governata dall'alto attraverso bandi con riferimenti specifici al contenuto formativo e alla struttura dei corsi da finanziare, la tipologia di corso può considerarsi parzialmente al di fuori delle scelte dell'agenzia stessa. In questo modo la performance netta deriva dalla differenza tra il risultato osservato e un risultato potenziale derivante dalla media dei risultati individuali predetti dalla suddetta regressione; n statistica di si riferisce a questa stima come residui semplici (o residui OLS) di una regressione¹⁷.

Un terzo metodo parte comunque dalla stima di una regressione multilivello ma utilizza come misura dell'efficacia netta dell'agenzia formativa i residui semplici di secondo livello corretti per un fattore di *shrinkage* che tiene conto delle caratteristiche dell'intero campione e dell'affidabilità delle stime¹⁸. Quindi, nei casi di agenzie piccole oppure con grossa variabilità interna aumenta il fattore di *shrinkage*: i residui corretti diminuiscono di entità rispetto ai residui semplici e le agenzie con valori anche estremi di esito occupazionale vengono spostate verso il centro della graduatoria. In sintesi, quando ci sono informazioni

¹⁵ E' possibile considerare misure alternative o congiunte di performance dell'agenzia. Ad esempio includendo informazioni sulla qualità del lavoro (% di corsisti avviati a tempo indeterminato), sui tempi complessivi di lavoro (tempo complessivo lavorato nei 12 mesi successivi alla fine del corso su tempo lavorabile), sulla coerenza sul lavoro col corso frequentato (% di corsisti con occupazione coerente al contenuto del corso) ecc.

¹⁶ La metodologia utilizzata è la regressione multilivello, che consente di considerare in maniera esplicita la struttura gerarchica dei dati, corsisti raggruppati in agenzie, e il fatto che corsisti appartenenti alla stessa agenzia condividono simili condizioni e avranno risultati più simili tra loro rispetto a corsisti di altre agenzie. L'analisi avviene al livello individuale, sfruttando quindi tutta l'eterogeneità delle osservazioni, ma tenendo conto dell'unità di secondo livello (in questo caso le agenzie) all'intero dei quali sono concentrate.

Per questi motivi i modelli multilivello sono solitamente impiegati per l'analisi dell'efficacia delle istituzioni scolastiche e formative. A questo proposito si riportano alcuni lavori basati su questo tipo di approccio e applicati al sistema formativo toscano.

Gori E., Mealli F., Rampichini C. (1993) *Indicatori di efficienza e di efficacia per la valutazione dell'attività di formazione professionale*, in Statistica, numero 3.

Regione Toscana (1997), *Monitoraggio e valutazione ex post dell'attività di formazione professionale Anno formativo 1993/1994. Volume I. Flash Lavoro. Quaderni 46.*

¹⁷ In particolare, i risultati individuali predetti sono stimati al netto dell'effetto agenzia.

¹⁸ Il fattore di *shrinkage* varia tra 0 e 1 e assume valori tanto più bassi (differenziando in misura maggiore i residui corretti da quelli semplici) quanto meno numerose sono le osservazioni dentro i cluster (dimensione dell'agenzia nel nostro caso), quanto maggiore è la varianza residua dentro i gruppi (individuale) e quanto minore è la varianza residua tra gruppi (agenzia).

$$\hat{u}_{0j} = \frac{\sigma_{u_0}^2}{\sigma_{u_0}^2 + \frac{\sigma_{\epsilon_0}^2}{n_j}} \cdot r_j$$

poco affidabili i residui *corretti* tendono a convergere verso la media, differenziandosi molto da quelli semplici e l'effetto spostamento è maggiore per le agenzie di dimensioni minori in termini di utenti finanziati.

Il posizionamento delle agenzie di minori dimensioni è il principale elemento di differenziazione rispetto alle precedenti graduatorie. Utilizzando i primi due metodi questo tipo di agenzie può in caso di risultati estremi (pari o molto vicini allo 0% o 100%) cadere nelle code della graduatoria, anche se tale risultato è derivato da una platea molto bassa di corsisti. Ciò non avviene con la graduatoria derivante dal terzo metodo, che ritenendo poco affidabili le stime basate su poche osservazioni, le spinge verso il centro della graduatoria, quindi con grande probabilità all'interno del gruppo dei *medium performers*.

Tabella 2.3
ESEMPIO DI CALCOLO DELLA PERFORMANCE NETTA SECONDO LE TRE DIVERSE METODOLOGIE PROPOSTE

Agenzie	Metodo1			Metodo2			Metodo3		
	Risultato osservato (% avviati su formati)	Media del punteggio di profilazione	Differenza osservato predetto	Risultato osservato (% avviati su formati)	Media delle probabilità individuali stimate da regressione	Differenza osservato predetto	Risultato osservato (% avviati su formati)	Media delle probabilità individuali stimate dalla multilivello	Residui di secondo livello corretti
Agenzia1	75%	45%	30%	75%	45%	30%	75%	45%	0,47
Agenzia2	20%	49%	-29%	20%	49%	-29%	20%	49%	-0,32
Agenzia3	20%	40%	-20%	20%	40%	-20%	20%	40%	-0,59
Agenzia4	43%	39%	4%	43%	39%	4%	43%	39%	0,35
Agenzia5	30%	43%	-13%	30%	43%	-13%	30%	43%	-0,27
Agenzia6	45%	48%	-3%	45%	47%	-2%	45%	47%	-0,08
Agenzia7	47%	47%	0%	47%	38%	9%	47%	38%	-0,05
Agenzia8	50%	38%	12%	50%	50%	0%	50%	50%	0,04

2.4 L'individuazione degli operatori con performance migliori, medie e peggiori

Considerato che tutte le stime di performance netta descritte presentano un certo grado di incertezza, è preferibile individuare gruppi di agenzie formative, piuttosto che fare un uso diretto della graduatoria per la ripartizione delle risorse.

Qualunque sia il metodo utilizzato per la stima della performance netta, la nuova ripartizione delle risorse passa quindi per l'individuazione di tre gruppi di operatori: i *best*, *worst* e *medium-performers*. I primi due raggruppano le agenzie formative con performance nelle code della distribuzione, rispettivamente destra e sinistra, quindi significativamente peggiori e migliori della media; il terzo gruppo, più ampio, comprende gli operatori con performance occupazionali medie.

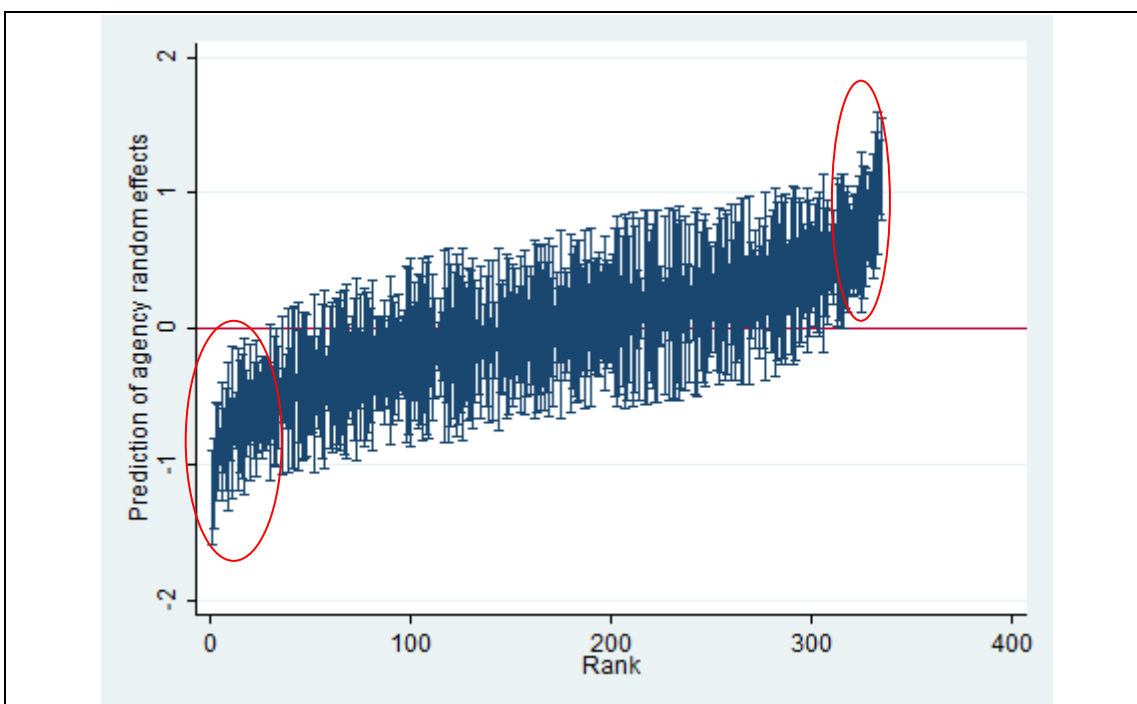
Ipotizzando di implementare le due metodologie di stima della performance netta con risultati maggiormente diversi (la prima, basata sulla semplice media del punteggio di profilazione degli utenti dell'agenzia, e la seconda, basata sulla stima di residui di secondo livello corretti da un regressione multilivello), quali sarebbero gli operatori con performance migliori, peggiori e medie?

Relativamente alla terza metodologia, l'approccio utilizzato nelle analisi sull'efficacia delle istituzioni formative è quello di costruire delle bande di confidenza intorno ai residui di secondo livelli stimati attraverso la regressione multilivello¹⁹. Ad esempio, la Figura 2 riporta per tutte le agenzie formative attive nel periodo 2009-2013 la stima dei residui di secondo livello corretti con intervalli di confidenza all'85%: l'efficacia delle agenzie formative è statisticamente diversa quando le bande di confidenza non intersecano l'asse delle ascisse, che rappresenta una performance media (la differenza tra il tasso di

¹⁹ Grilli, L. e Rampichini, C. (2009), "Multilevel models for the evaluation of educational institutions: a review", in Bini M., Monari P., Piccolo D., Salmasso L., *Statistical Methods for the Evaluation of Educational Services and Quality of Products*, pp. 61-80, Heidelberg: Physica-Verlag HD.

collocamento occupazionale osservato e predetto dell'agenzia è pari a zero). E' possibile quindi individuare tre gruppi di operatori: uno, molto popoloso, costituito dalle agenzie con performance in linea con la predizione del modello (quelle al centro della graduatoria con intervalli intersecati all'asse delle ascisse), uno, in alto a destra, costituito da agenzie con una performance netta (residuo di secondo livello) significativamente diverso e migliore della media e, infine, uno, in basso a sinistra, costituito da agenzie con una performance netta (residuo di secondo livello) significativamente diverso e peggiore della media. In questo modo le agenzie migliori risulterebbero 48, le peggiori 52 e quelle con performance media 236. Le agenzie con performance "anomale" sarebbero in tutto il 30% del totale, ripartite equamente tra *best* e *worst performers* (Tab. B. 1 in appendice).

Figura 2.4
CLASSIFICA DELLE AGENZIE FORMATIVE PER RESIDUI DI SECONDO LIVELLO ACCOMPAGNATI DA INTERVALLO DI CONFIDENZA ALL'85%



Applicando le stesse le stesse percentuali alle code della graduatoria stilata secondo la prima metodologia di stima della performance netta, è possibile individuare tre insiemi parzialmente diversi di *best*, *worst* e *medium performers* (Tab. A. 2 in appendice).

La Tabella 2 mostra le diverse caratteristiche dei gruppi derivanti da graduatorie stilte su misure di performance netta alternative. In particolare, è evidente come gli operatori classificati *best* e *worst performers* secondo la differenza tra risultato osservato e predetto da punteggio di profilazione siano significativamente più piccoli (in termini di risorse finanziate e utenti) rispetto a quelli risultati dalla stima dei residui di secondo livello della regressione multilivello.

Tabella 2.5
CARATTERISTICHE DELLA AGENZIE PER GRUPPI DI PERFORMANCE NETTA STIMATA SECONDO DUE METODOLOGIE ALTERNATIVE

	Numero di utenti medio per agenzia	Risorse medie per agenzia	Totale risorse per gruppo
<i>Gruppi di performance stimati su residui multilivello</i>			
Best performer	125	312.963	15.022.242
Medium performer	51	150.052	35.412.280
Worst performer	159	337.472	17.548.555
<i>Gruppi di performance stimati su differenza osservato prefetto (da punteggio profilazione)</i>			
Best performer	18	84.529	4.057.412
Medium performer	98	243.790	57.534.442
Worst performer	47	122.908	6.391.222
Totale complessivo	79	202.331	67.983.076

È quindi su questa ultima aggregazione delle agenzie, più equilibrata in termini di risorse finanziate e utenti coinvolti, che è stata simulata la nuova distribuzione delle risorse presentata nel paragrafo 2.5.

Ma che caratteristiche hanno gli operatori da premiare? Si tratta in generale di agenzie con una percentuale minore di ritirati rispetto alla media e un punteggio medio di profilazione dell'utenza lievemente più alto. Ciò che più rileva è tuttavia la natura di impresa specializzata nella formazione che le agenzie best performers hanno più spesso di altre.

	Best	Medie	Worst	Totale
Utenti	125	51	159	79
Risorse	312.963	150.620	337.472	202.729
% ritirati	15	18	16	17
Punteggio medio di profilazione	0,48	0,47	0,46	0,47
Tasso di occupazione	42,7	41,7	41,6	41,8
% agenzie specializzate in formazione	71%	48%	56%	53%
% agenzie-imprese	58%	37%	40%	40%

2.5 La nuova assegnazione delle risorse

L'ultima fase per l'implementazione di un nuovo modello di governance consiste nel disegnare una struttura di allocazione delle risorse finanziarie volta a premiare gli operatori più performanti e a penalizzare quelli meno performanti. In un contesto in cui l'assegnazione delle risorse tra gli operatori avviene attraverso avviso pubblico, le premialità/penalità potrebbero operare attraverso la riserva di quote di mercato agli operatori più performanti all'interno di ciascun bando.

Un possibile esempio di riserva delle quote potrebbe essere il seguente:

- 40% delle risorse finanziarie contendibili tra tutti gli operatori, inclusi i nuovi entranti (sui quali non è possibile effettuare una valutazione della passata performance netta);
- 40% delle risorse finanziarie contendibili tra tutti gli operatori *medium* e *best performers*;
- 20% delle risorse finanziarie contendibili tra tutti gli operatori *best performers*.

Se questo sistema di allocazione delle risorse fosse stato applicato nel periodo di programmazione 2007-2013 (in cui in totale sono stati stanziati circa 67 milioni di euro per i corsi di formazione selezionati), ogni operatore (incluso i nuovi entranti) avrebbe avuto teoricamente a disposizione almeno 81.312 euro. Per gli operatori risultati *medium* o *best performers* sulla base della performance occupazionale passata, a questo importo si sarebbero aggiunti, in media, altri 115.766 euro. Infine, le agenzie *best performers* avrebbero potuto contendersi mediamente ulteriori 284.591 euro ognuna, per un totale potenziale di oltre 481mila euro, superiore del 54% rispetto all'importo medio goduto con l'attuale regime di allocazione.

Un sistema di questo tipo si basa sull'ipotesi di completa elasticità dell'offerta di formazione da parte degli operatori, in particolare dei *best performers*, che vedrebbero incrementare significativamente la quota di mercato rispetto al sistema precedente, proprio grazie al meccanismo delle riserve premiali di quote. Dopo un periodo di sperimentazione del nuovo sistema, sarà possibile aggiustare le quote di risorse finanziarie riservate alle diverse tipologie di operatori a seconda della elasticità dell'offerta rilevata e della reazione degli operatori. L'obiettivo di un tale modello di governance è infatti quello di favorire un'aggregazione degli operatori e una crescita dimensionale degli stessi, così da avere un sistema più strutturato e efficace in termini di performance.

Tabella 2.6
ALLOCAZIONE DEI RISORSE FINANZIARIE SECONDO IL SISTEMA DI RATING

	Totale agenzie (incluse nuove entranti)	Medium-best performers	Best performers
Risorse finanziarie riservate per tipo di agenzia	27.320.763	27.320.763	13.660.381
Numerosità delle agenzie	336	236	48
Importo medio potenziale per agenzia	81.312	115.766	284.591

Allegato A

IL MODELLO DI REGRESSIONE STIMATO PER LA STIMA DELLA PERFORMANCE NETTA DEGLI OPERATORI

La metodologia utilizzata consiste nella stima di un modello logit multilivello con intercetta casuale in modo da tenere conto della struttura gerarchica dei dati, in cui le osservazioni individuali sui corsisti sono aggregate all'interno di unità di secondo livello, le agenzie.

Si assume che Y_{ij} sia la variabile di risposta dicotomica, ovvero $Y_{ij} = 1$ se il corsista i della agenzia j trova lavoro e 0 altrimenti, in cui $i = 1, \dots, n_j$ denota il numero di corsisti (unità di primo livello) aggregati all'interno delle unità di secondo livello, cioè le agenzie formative, $j = 1, \dots, J$. Data la probabilità di successo $\pi_{ij} = P(Y_{ij} = 1 | \mathbf{x}_{ij}, u_j)$, il modello si specifica come segue:

$$\text{logit}(\pi_{ij}) = \log\left(\frac{\pi_{ij}}{1 - \pi_{ij}}\right) = \boldsymbol{\beta}\mathbf{x}_{ij} + u_j$$

dove \mathbf{x}_{ij} è il vettore di covariate per il soggetto i della agenzia j (inclusa una costante per l'intercetta) e $\boldsymbol{\beta}$ è il vettore di parametri fissi (inclusa l'intercetta). I residui u_j si assumono indipendenti e identicamente distribuiti tra clusters, con una distribuzione normale e varianza σ_u^2 . Il fitting del modello è effettuato con la procedura `melogit` di Stata.

Nel modello, oltre alle caratteristiche individuali, sono incluse le caratteristiche del corso in termini di contenuto (vocazionale/non vocazionale) e di lunghezza (strutturato, diluito, leggero ecc...), in linea con un modello di governance top-down, in cui la Regione pianifica l'allocazione delle risorse tra filiere formative e tipologie di corsi (v. Cap. 4). Per questo motivo, le agenzie formative non possono essere penalizzate per aver organizzato corsi leggeri, che notoriamente garantiscono minori esiti occupazionali, ma che sono stati previsti e messi a finanziamento dalla Regione. Al contrario, un sistema maggiormente orientato al mercato, in cui la pianificazione e la fornitura dei corsi è completamente a carico delle agenzie formative (che hanno il solo obiettivo di realizzare l'inserimento lavorativo, in qualsiasi modo questo obiettivo sia raggiunto), richiederebbe un sistema di rating in cui la performance degli operatori è valutata al lordo delle caratteristiche di corso²⁰.

La procedura di stima segue Quattro step. Nel primo step si stima un modello vuoto, per scomporre la varianza totale in varianza a livello individuale (*within*, dentro le agenzie) e a livello di agenzie (*between*, tra le agenzie) e testare la significatività della seconda. Nel secondo, terzo e quarto step, le diverse tipologie di covariate sono inserite progressivamente.

I risultati della regressione sono riportati nella Tab. A.1. Il likelihood-ratio test confronta il modello a intercetta casuale con un modello di regressione logistica ordinario ed è altamente significativo per questi dati, confermando un "effetto agenzia", che può cambiare la probabilità occupazionale di un corsista dal 48% al 23% a seconda della performance lorda²¹ dell'operatore in cui svolge il corso (modello A). Una volta controllato per tutte le variabili esogene (modello D), gli operatori sembrano avere performance nette ancora significativamente diverse tra loco, come

²⁰ E' il caso dell'Australia, ma anche della Lombardia per i sistemi di valutazione dei Servizi per l'impiego. Un simile modello è stato testato sui dati per la Toscana e i risultati differiscono significativamente dal modello di base. In particolare, circa un 20% di operatori risultati *best performers* nel modello base, lascia le posizioni apicali della graduatoria con il modello alternativo.

²¹ Si parla qui di performance lorda, perché nel modello nullo non si è ancora controllato per le variabili esogene.

mostra la significatività del likelihood-ratio test, il quale indica la presenza di variabilità di secondo livello inspiegata dalla covariate inserite nella stima. La probabilità di trovare lavoro di un corsista è ancora molto variabile a seconda del tipo di agenzia frequentata (da 55% a 13%).

Per dare un'idea dell'effetto dei fattori inosservati a livello di agenzia, la Tab. A.2 riporta la probabilità stimata di rioccupazione considerando tre tipi di operatori (una agenzia mediamente performance, una agenzia molto performance e una poco performante) e 4 profili tipici di corsista.

Tab. A.1.
RISULTATI DELLA REGRESSIONE MULTILIVELLO

	Modello vuoto	Variabili individuali	Variabili individuali, di corso, di contesto	Variabili individuali, di corso, di contesto, di agenzia
	A	B	C	D
Disabled	-.29**	-.263*	-.25*	-.292**
Profiling score	2,06***	1,97***	1,96***	1,97***
Vocational course		0,0117	0,0108	0,0112
Dilute		-0,0739	-0,0705	-0,0731
Intensive		0,0137	0,00566	0,00525
Light		-.334***	-.25***	-.249***
Strctured		,292***	,32***	,323***
Employment rate in Local Labour System			-0,00277	-0,00241
Ended in 2010			0,101	0,1
Ended in 2011			-.228***	-.23***
Ended in 2012			-.197***	-.199***
Ended in 2013			-0,0545	-0,0561
Average profiling score in the agency				-0,104
Percentage of disabled in the agency				,0207*
Costante	-1,04***	-1,03***	-.844***	-.835**
Probability for the reference person in an average agency (u=0)	48%	26%	30%	30%
Probability for the reference person in a low performing agency (u=-2*sd)	23%	10%	13%	13%
Probability for the reference person in a high performing agency (u=2*sd)	75%	52%	55%	55%
LR test vs. logistic regression: chibar2(01)	1078,12	897,53	624,42	601,18
Prob>=chibar2	0	0	0	0
ICC	9%	9%	8%	8%

Tab. A.2
PROBABILITÀ STIMATE DI RIOCCUPAZIONE PER DIVERSI PROFILI TIPICI DI CORSISTA IN AGENZIE DIVERSAMENTE PERFORMANTI.
MODELLO COMPLETO (D)

	Agenzia media (sd=0)	Agenzia a bassa performance (u=-2*sd)	Agenzia a alta performance (u=2*sd)
Donna matura	45%	22%	70%
Giovane precario	62%	37%	83%
Early school leaver	52%	28%	76%
Donna in reinserimento	50%	26%	74%

Allegato B
GRADUATORIE COMPLETE SECONDO METODOLOGIE ALTERNATIVE

Tab. B.1.
 GRADUATORIA BASATA SULLA STIMA DELLA PERFORMANCE NETTA COME DIFFERENZA TRA RISULTATO OSSERVATO E PREDETTO DA PUNTEGGIO MEDIO DI PROFILAZIONE

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
124	1	Best performer	9	100	91	1	17.977
130	2	Best performer	16	100	84	1	9.000
248	3	Best performer	20	100	80	2	9.500
45	4	Best performer	25	100	75	2	18.000
131	5	Best performer	31	100	69	2	20.000
126	6	Best performer	33	100	67	2	14.573
156	7	Best performer	35	100	65	1	18.500
96	8	Best performer	35	100	65	1	9.000
318	9	Best performer	38	100	62	1	10.000
129	10	Best performer	40	100	60	1	10.000
138	11	Best performer	41	100	59	2	29.700
271	12	Best performer	43	100	57	1	5.698
97	13	Best performer	45	100	55	2	17.500
24	14	Best performer	49	100	51	4	30.000
247	15	Best performer	51	100	49	5	25.790
125	16	Best performer	54	100	46	2	18.000
132	17	Best performer	46	91	45	22	135.000
201	18	Best performer	55	100	45	13	90.000
173	19	Best performer	35	80	45	10	51.705
172	20	Best performer	48	90	42	10	105.385
267	21	Best performer	53	96	42	248	1.194.869
254	22	Best performer	60	100	40	1	14.200
250	23	Best performer	39	79	39	14	84.000
207	24	Best performer	32	69	38	13	44.600
90	25	Best performer	44	79	35	28	52.421
53	26	Best performer	51	86	35	7	37.000
296	27	Best performer	50	83	34	6	51.193
208	28	Best performer	42	75	33	4	46.800
294	29	Best performer	49	82	33	11	66.431
150	30	Best performer	47	80	33	5	4.800
189	31	Best performer	44	77	33	13	120.000
79	32	Best performer	41	74	32	19	630
292	33	Best performer	50	82	31	11	69.773
2	34	Best performer	45	75	30	16	30.000

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
71	35	Best performer	46	74	28	46	3.260
151	36	Best performer	48	75	27	32	103.422
63	37	Best performer	46	74	27	57	576.400
180	38	Best performer	41	67	26	3	27.503
223	39	Best performer	49	75	26	20	33.075
215	40	Best performer	52	78	26	9	120.000
182	41	Best performer	50	76	26	117	170.526
176	42	Best performer	50	75	25	12	67.000
335	43	Best performer	38	62	24	13	10.080
193	44	Best performer	50	73	23	11	70.056
106	45	Best performer	27	50	23	6	1.920
300	46	Best performer	46	68	22	19	135.125
83	47	Best performer	37	59	22	17	41.000
236	48	Best performer	52	74	22	31	236.000
140	49	Medium performer	45	67	22	12	57.118
98	50	Medium performer	42	64	22	36	33.939
35	51	Medium performer	52	74	22	72	327.702
286	52	Medium performer	52	74	21	19	7.000
253	53	Medium performer	48	69	21	114	124.800
282	54	Medium performer	55	75	20	24	56.765
49	55	Medium performer	40	60	20	15	23.791
128	56	Medium performer	31	50	19	4	27.500
22	57	Medium performer	50	69	19	26	51.159
191	58	Medium performer	46	65	19	46	138.747
48	59	Medium performer	54	72	18	36	129.921
219	60	Medium performer	32	50	18	18	6.000
181	61	Medium performer	52	70	18	69	430.479
317	62	Medium performer	43	60	17	10	49.968
311	63	Medium performer	54	71	17	14	120.000
89	64	Medium performer	50	68	17	37	138.468
190	65	Medium performer	47	65	17	31	195.645
84	66	Medium performer	50	67	17	114	566.970
272	67	Medium performer	43	60	17	75	393.296
290	68	Medium performer	41	57	16	21	104.248
52	69	Medium performer	44	60	16	5	528
119	70	Medium performer	51	67	16	3	30.000
184	71	Medium performer	47	62,5	16	8	6.631
266	72	Medium performer	38	53	15	34	116.620
66	73	Medium performer	69	83	15	6	64.327
205	74	Medium performer	47	62	15	97	189.636
233	75	Medium performer	50	64	14	64	524.421
329	76	Medium performer	47	61	14	77	169.951

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
141	77	Medium performer	53	68	14	68	168.000
20	78	Medium performer	49	63	14	54	81.069
217	79	Medium performer	45	58	14	12	17.310
264	80	Medium performer	40	53,6	14	125	186.453
210	81	Medium performer	67	80	13	5	19.500
164	82	Medium performer	45	59	13	46	20.000
230	83	Medium performer	47	60	13	15	24.000
62	84	Medium performer	43	57	13	30	70.067
67	85	Medium performer	55	67	13	55	11.287
262	86	Medium performer	47	60	13	5	7.500
81	87	Medium performer	48	60	12	192	305.563
56	88	Medium performer	46	59	12	227	770.056
92	89	Medium performer	46	59	12	17	28.105
280	90	Medium performer	53	65	12	95	393.175
197	91	Medium performer	49	61	12	18	197.000
302	92	Medium performer	51	63	12	222	1.064.753
91	93	Medium performer	41	53	12	17	54.440
228	94	Medium performer	52	64	12	11	53.190
9	95	Medium performer	38	50	12	4	43.360
265	96	Medium performer	38	50	12	4	30.000
303	97	Medium performer	51	62,5	11	8	17.000
154	98	Medium performer	49	60	11	123	578.147
108	99	Medium performer	55	67	11	6	4.265
229	100	Medium performer	51	62	11	55	440.000
43	101	Medium performer	32	43	10	7	29.000
95	102	Medium performer	40	50	10	2	30.000
121	103	Medium performer	46	55	10	110	53.680
55	104	Medium performer	51	61	10	28	8.744
105	105	Medium performer	48	57	10	7	4.000
297	106	Medium performer	48	58	9	85	282.186
18	107	Medium performer	49	58	9	12	89.949
38	108	Medium performer	50	59	9	119	798.999
274	109	Medium performer	41	50	9	96	124.290
116	110	Medium performer	44	53	9	15	65.968
111	111	Medium performer	51	60	9	5	8.000
88	112	Medium performer	46	55	8	157	108.574
239	113	Medium performer	42	50	8	6	120.000
158	114	Medium performer	48	56	8	102	175.857
117	115	Medium performer	49	57	8	28	127.600
61	116	Medium performer	55	62,5	8	24	127.619
279	117	Medium performer	49	56	8	114	226.855
261	118	Medium performer	38	46	7	35	141.813

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
114	119	Medium performer	48	55	7	123	663.333
82	120	Medium performer	49	56	7	172	558.159
212	121	Medium performer	36	43	7	7	20.000
115	122	Medium performer	54	60	6	87	508.232
243	123	Medium performer	48	54	6	72	251.815
240	124	Medium performer	51	57	6	7	13.507
183	125	Medium performer	47	53	6	49	191.530
145	126	Medium performer	47	52	6	86	189.155
153	127	Medium performer	49	54	6	324	1.085.119
277	128	Medium performer	43	49	6	194	450.882
334	129	Medium performer	47	52	5	183	438.832
237	130	Medium performer	50	55	5	20	169.917
235	131	Medium performer	49	54	5	13	73.978
324	132	Medium performer	48	53	5	196	1.225.253
168	133	Medium performer	43	48	5	106	169.910
246	134	Medium performer	51	56	5	54	136.875
326	135	Medium performer	54	58	5	65	337.508
109	136	Medium performer	51	55	4	132	329.720
21	137	Medium performer	46	51	4	164	505.561
102	138	Medium performer	43	47	4	19	6.429
194	139	Medium performer	52	57	4	23	193.561
5	140	Medium performer	39	43	4	35	12.000
293	141	Medium performer	50	54	4	101	318.030
199	142	Medium performer	51	55	4	40	36.698
331	143	Medium performer	49	53	4	49	298.564
68	144	Medium performer	45	49	4	669	513.407
44	145	Medium performer	52	56	4	9	68.500
323	146	Medium performer	45	49	3	35	116.774
40	147	Medium performer	39	42	3	277	753.898
241	148	Medium performer	50	53	3	369	732.061
330	149	Medium performer	47	50	3	128	334.790
34	150	Medium performer	41	43,75	3	32	140.277
32	151	Medium performer	52	55	3	122	351.016
312	152	Medium performer	47	50	3	219	359.957
122	153	Medium performer	50	53	2	118	678.190
41	154	Medium performer	41	44	2	39	67.981
100	155	Medium performer	45	47	2	89	193.871
134	156	Medium performer	42	44	2	147	381.649
60	157	Medium performer	51	53	2	47	343.050
167	158	Medium performer	45	46	2	704	608.480
295	159	Medium performer	44	46	2	241	200.245
30	160	Medium performer	48	50	2	52	343.192

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
169	161	Medium performer	49	51	2	183	997.591
316	162	Medium performer	44	45	2	130	133.846
58	163	Medium performer	48	50	2	101	397.048
85	164	Medium performer	51	53	1	19	130.544
77	165	Medium performer	46	48	1	288	893.447
186	166	Medium performer	46	48	1	21	120.000
113	167	Medium performer	41	42	1	52	89.534
8	168	Medium performer	47	47	0,4829865	91	335.940
80	169	Medium performer	39	40	0,3744507	58	196.559
36	170	Medium performer	48	48	0,2009239	27	94.937
14	171	Medium performer	39	39	0,1836243	61	19.957
203	172	Medium performer	47	47	0,1569405	32	131.000
288	173	Medium performer	70	70	0,1248474	30	7.200
103	174	Medium performer	50	50	-0,2136116	12	54.000
155	175	Medium performer	50	50	-0,300087	50	249.500
76	176	Medium performer	45	45	-0,3410301	80	280.069
270	177	Medium performer	48	47	-0,384491	19	20.000
65	178	Medium performer	53	52	-0,684803	23	106.667
202	179	Medium performer	50	49	-0,6886559	45	241.587
46	180	Medium performer	52	51	-0,6968994	76	489.947
99	181	Medium performer	51	50	-0,7167053	6	5.700
332	182	Medium performer	38	37	-0,7602501	405	239.701
220	183	Medium performer	51	50	-0,7806969	4	15.390
13	184	Medium performer	51	50	-0,790287	16	25.480
281	185	Medium performer	44	43	-1	7	7.467
256	186	Medium performer	54	53	-1	55	187.838
268	187	Medium performer	50	49	-1	35	222.050
163	188	Medium performer	41	40	-1	10	104.640
147	189	Medium performer	46	45	-1	29	56.200
275	190	Medium performer	45	43,75	-2	128	357.112
37	191	Medium performer	45	43	-2	123	670.000
227	192	Medium performer	50	48	-2	31	99.330
225	193	Medium performer	50	47	-2	59	56.267
245	194	Medium performer	41	38	-2	104	53.778
321	195	Medium performer	42	40	-2	10	26.000
260	196	Medium performer	50	47	-3	68	375.805
23	197	Medium performer	44	42	-3	79	140.325
72	198	Medium performer	49	46	-3	28	263.500
310	199	Medium performer	42	40	-3	184	720.649
16	200	Medium performer	39	37	-3	63	236.428
200	201	Medium performer	48	45	-3	20	120.000
314	202	Medium performer	53	50	-3	14	80.550

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
7	203	Medium performer	48	45	-3	1428	2.593.547
93	204	Medium performer	49	45	-3	42	179.579
59	205	Medium performer	50	46	-3	67	324.946
148	206	Medium performer	44	41	-3	199	617.449
166	207	Medium performer	51	47	-4	102	79.700
144	208	Medium performer	46	43	-4	656	1.466.617
57	209	Medium performer	64	60	-4	30	52.118
319	210	Medium performer	50	46	-4	380	1.067.373
86	211	Medium performer	48	44	-4	9	20.000
64	212	Medium performer	44	40	-4	183	88.405
249	213	Medium performer	45	41	-4	398	926.400
313	214	Medium performer	49	45	-4	40	276.373
10	215	Medium performer	50	46	-4	72	244.738
211	216	Medium performer	53	49	-4	47	25.958
221	217	Medium performer	46	42	-4	127	476.394
149	218	Medium performer	50	45	-5	11	32.500
238	219	Medium performer	55	50	-5	28	14.000
31	220	Medium performer	42	37	-5	118	61.153
104	221	Medium performer	38	33	-5	93	48.000
258	222	Medium performer	51	46	-5	24	11.293
54	223	Medium performer	46	41	-5	17	66.061
118	224	Medium performer	42	37	-5	688	792.284
136	225	Medium performer	39	34	-5	65	128.691
287	226	Medium performer	47	42	-5	124	274.970
284	227	Medium performer	42	37	-5	134	320.718
159	228	Medium performer	55	50	-5	8	30.000
28	229	Medium performer	49	44	-5	138	697.432
291	230	Medium performer	38	33	-5	1229	1.316.509
73	231	Medium performer	52	47	-5	114	462.228
206	232	Medium performer	43	37,5	-5	8	17.000
285	233	Medium performer	51	45	-6	31	176.749
179	234	Medium performer	45	40	-6	126	471.775
196	235	Medium performer	50	43,75	-6	16	70.199
251	236	Medium performer	46	40	-6	10	49.995
231	237	Medium performer	59	53	-6	36	112.476
224	238	Medium performer	50	44	-6	25	20.476
87	239	Medium performer	52	46	-7	24	24.660
305	240	Medium performer	36	29	-7	17	34.450
161	241	Medium performer	47	40	-7	5	30.000
12	242	Medium performer	49	42,5	-7	40	96.584
304	243	Medium performer	53	46	-7	35	121.400
209	244	Medium performer	46	39	-7	36	25.000

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
17	245	Medium performer	53	45	-8	76	344.456
198	246	Medium performer	50	42	-8	12	8.000
216	247	Medium performer	52	43	-8	53	329.549
101	248	Medium performer	48	40	-8	35	10.013
78	249	Medium performer	54	45	-9	33	249.974
1	250	Medium performer	47	39	-9	119	109.287
26	251	Medium performer	29	20	-9	5	29.510
33	252	Medium performer	39	30	-9	57	20.390
204	253	Medium performer	47	38	-9	136	275.452
325	254	Medium performer	48	39	-9	18	79.645
146	255	Medium performer	46	36	-9	22	14.875
50	256	Medium performer	52	42	-9	64	292.765
160	257	Medium performer	45	36	-9	39	66.400
257	258	Medium performer	60	50	-10	4	6.000
336	259	Medium performer	44	34	-10	79	157.785
152	260	Medium performer	49	39	-10	67	183.680
112	261	Medium performer	39	29	-10	207	355.477
298	262	Medium performer	41	30	-10	398	271.151
143	263	Medium performer	48	37,5	-11	8	4.000
25	264	Medium performer	45	34	-11	91	136.179
135	265	Medium performer	61	50	-11	14	59.030
157	266	Medium performer	45	34	-11	303	754.022
170	267	Medium performer	45	34	-11	68	336.498
234	268	Medium performer	46	35	-11	26	26.432
244	269	Medium performer	48	36	-11	11	10.000
333	270	Medium performer	45	34	-12	83	58.731
308	271	Medium performer	47	36	-12	343	1.144.881
328	272	Medium performer	46	34	-12	86	240.600
178	273	Medium performer	47	35	-12	23	100.029
278	274	Medium performer	41	28	-13	142	43.196
301	275	Medium performer	49	36	-13	106	604.054
51	276	Medium performer	29	15	-13	13	12.876
6	277	Medium performer	43	30	-13	40	31.579
174	278	Medium performer	51	37	-14	27	276.733
94	279	Medium performer	38	25	-14	236	157.621
273	280	Medium performer	46	32	-14	545	986.208
259	281	Medium performer	58	43	-14	138	510.533
171	282	Medium performer	46	32	-14	22	95.574
165	283	Medium performer	41	27	-15	164	101.150
299	284	Medium performer	44	28,75	-15	240	475.424
307	285	Worst performer	44	29	-16	7	9.000
232	286	Worst performer	49	33	-16	24	132.684

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
137	287	Worst performer	49	34	-16	68	428.420
39	288	Worst performer	46	30	-16	10	118.853
327	289	Worst performer	54	38	-16	143	716.509
29	290	Worst performer	49	33	-16	21	151.738
276	291	Worst performer	38	21	-17	14	79.920
214	292	Worst performer	47	30	-17	181	246.675
322	293	Worst performer	46	29	-17	17	17.923
42	294	Worst performer	52	34	-17	58	362.369
69	295	Worst performer	51	33	-18	6	92.316
269	296	Worst performer	44	26	-18	82	80.886
252	297	Worst performer	44	25	-19	12	9.999
74	298	Worst performer	47	28	-19	43	22.800
110	299	Worst performer	42	23	-19	99	257.555
107	300	Worst performer	61	42	-19	60	266.250
139	301	Worst performer	48	29	-20	14	65.610
4	302	Worst performer	40	20	-20	20	67.103
195	303	Worst performer	47	27	-20	41	245.680
15	304	Worst performer	42	22	-20	99	7.157
263	305	Worst performer	46	26	-20	66	144.695
306	306	Worst performer	46	26	-21	94	341.925
177	307	Worst performer	31	10	-21	20	22.529
213	308	Worst performer	48	27	-22	15	66.337
242	309	Worst performer	51	29	-22	14	66.340
188	310	Worst performer	50	27	-23	553	901.595
175	311	Worst performer	45	21	-23	228	137.086
162	312	Worst performer	45	22	-23	9	-67.000
226	313	Worst performer	52	29	-24	28	36.500
283	314	Worst performer	57	33	-24	3	26.828
70	315	Worst performer	50	25	-25	8	33.012
309	316	Worst performer	52	26	-26	34	165.825
185	317	Worst performer	54	29	-26	14	120.000
320	318	Worst performer	60	35	-26	23	217.812
142	319	Worst performer	53	27	-27	60	7.600
127	320	Worst performer	60	33	-27	3	30.000
47	321	Worst performer	45	17	-29	12	28.090
3	322	Worst performer	49	20	-29	5	46.580
19	323	Worst performer	48	19	-29	75	168.000
187	324	Worst performer	53	23	-30	13	120.000
289	325	Worst performer	61	29	-31	51	3.825
27	326	Worst performer	66	33	-32	15	25.444
315	327	Worst performer	33	0	-33	2	19.995
255	328	Worst performer	59	25	-34	8	52.346

Codice anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Gruppo di performance	Risultato predetto (da media punteggio profilazione)	Risultato osservato (%formati avviati)	Differenza osservato-predetto	Numerosità utenti agenzia	Risorse agenzia
192	329	Worst performer	37	3	-34	34	57.991
218	330	Worst performer	51	14	-36	14	70.727
75	331	Worst performer	46	7	-40	15	24.264
222	332	Worst performer	50	11	-40	19	72.681
120	333	Worst performer	43	0	-43	1	30.000
133	334	Worst performer	44	0	-44	1	1.247
11	335	Worst performer	51	0	-51	4	30.000
123	336	Worst performer	55	0	-55	1	9.500

Tab. B.2.

GRADUATORIA BASATA SULLA STIMA DELLA PERFORMANCE NETTA COME RESIDUI CORRETTI DI SECONDO LIVELLO STIMATI DA UNA REGRESSIONE MULTILIVELLO

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
267	1	2,13	1,82	2,43	96	248	Best performer	1.194.869	2%
71	2	1,17	0,80	1,55	74	46	Best performer	3.260	0%
182	3	1,12	0,84	1,39	76	117	Best performer	170.526	0%
132	4	1,07	0,55	1,59	91	22	Best performer	135.000	0%
151	5	0,95	0,45	1,45	75	32	Best performer	103.422	0%
90	6	0,83	0,37	1,28	79	28	Best performer	52.421	0%
67	7	0,81	0,46	1,16	67	55	Best performer	11.287	0%
35	8	0,80	0,46	1,13	74	72	Best performer	327.702	0%
253	9	0,76	0,50	1,02	69	114	Best performer	124.800	0%
89	10	0,75	0,32	1,18	68	37	Best performer	138.468	0%
79	11	0,71	0,22	1,20	74	19	Best performer	630	0%
201	12	0,71	0,11	1,30	100	13	Best performer	90.000	0%
48	13	0,69	0,25	1,13	72	36	Best performer	129.921	0%
191	14	0,65	0,26	1,05	65	46	Best performer	138.747	0%
141	15	0,64	0,29	1,00	68	68	Best performer	168.000	0%
181	16	0,61	0,24	0,98	70	69	Best performer	430.479	1%
84	17	0,59	0,31	0,87	67	114	Best performer	566.970	1%
329	18	0,59	0,26	0,92	61	77	Best performer	169.951	0%
236	19	0,59	0,12	1,05	74	31	Best performer	236.000	0%
55	20	0,58	0,15	1,01	61	28	Best performer	8.744	0%
300	21	0,58	0,01	1,14	68	19	Best performer	135.125	0%
173	22	0,57	0,00	1,14	80	10	Medium performer	51.705	0%
223	23	0,56	0,06	1,06	75	20	Best performer	33.075	0%
335	24	0,56	0,02	1,10	62	13	Best performer	10.080	0%
81	25	0,55	0,34	0,76	60	192	Best performer	305.563	0%
243	26	0,53	0,18	0,88	54	72	Best performer	251.815	0%
264	27	0,51	0,25	0,77	54	125	Best performer	186.453	0%
302	28	0,50	0,28	0,71	63	222	Best performer	1.064.753	2%
190	29	0,49	0,03	0,95	65	31	Best performer	195.645	0%
63	30	0,49	0,10	0,88	74	57	Best performer	576.400	1%
24	31	0,48	-0,17	1,14	100	4	Medium performer	30.000	0%
334	32	0,48	0,25	0,71	52	183	Best performer	438.832	1%
2	33	0,47	-0,06	1,01	75	16	Medium performer	30.000	0%
22	34	0,47	-0,02	0,96	69	26	Medium performer	51.159	0%
98	35	0,47	0,02	0,91	64	36	Best performer	33.939	0%
205	36	0,46	0,16	0,75	62	97	Best performer	189.636	0%
272	37	0,45	0,12	0,78	60	75	Best performer	393.296	1%
219	38	0,44	-0,06	0,94	50	18	Medium performer	6.000	0%
172	39	0,43	-0,17	1,04	90	10	Medium performer	105.385	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
280	40	0,43	0,12	0,73	65	95	Best performer	393.175	1%
20	41	0,42	0,07	0,77	63	54	Best performer	81.069	0%
286	42	0,41	-0,10	0,93	74	19	Medium performer	7.000	0%
207	43	0,41	-0,13	0,96	69	13	Medium performer	44.600	0%
82	44	0,41	0,16	0,66	56	172	Best performer	558.159	1%
53	45	0,40	-0,23	1,04	86	7	Medium performer	37.000	0%
247	46	0,40	-0,26	1,05	100	5	Medium performer	25.790	0%
292	47	0,38	-0,19	0,96	82	11	Medium performer	69.773	0%
279	48	0,38	0,11	0,65	56	114	Best performer	226.855	0%
21	49	0,37	0,12	0,62	51	164	Best performer	505.561	1%
296	50	0,36	-0,27	0,99	83	6	Medium performer	51.193	0%
217	51	0,35	-0,22	0,93	58	12	Medium performer	17.310	0%
105	52	0,35	-0,27	0,98	57	7	Medium performer	4.000	0%
5	53	0,35	-0,06	0,76	43	35	Medium performer	12.000	0%
189	54	0,35	-0,23	0,93	77	13	Medium performer	120.000	0%
248	55	0,35	-0,35	1,04	100	2	Medium performer	9.500	0%
282	56	0,35	-0,18	0,87	75	24	Medium performer	56.765	0%
290	57	0,33	-0,17	0,83	57	21	Medium performer	104.248	0%
297	58	0,32	-0,01	0,65	58	85	Medium performer	282.186	0%
56	59	0,32	0,11	0,53	59	227	Best performer	770.056	1%
131	60	0,31	-0,38	1,00	100	2	Medium performer	20.000	0%
266	61	0,31	-0,14	0,75	53	34	Medium performer	116.620	0%
158	62	0,30	0,01	0,60	56	102	Best performer	175.857	0%
194	63	0,30	-0,21	0,82	57	23	Medium performer	193.561	0%
88	64	0,30	0,06	0,54	55	157	Best performer	108.574	0%
288	65	0,29	-0,15	0,72	70	30	Medium performer	7.200	0%
121	66	0,29	0,00	0,58	55	110	Medium performer	53.680	0%
115	67	0,28	-0,07	0,63	60	87	Medium performer	508.232	1%
180	68	0,28	-0,41	0,97	67	3	Medium performer	27.503	0%
316	69	0,28	0,03	0,52	45	130	Best performer	133.846	0%
114	70	0,27	0,02	0,53	55	123	Best performer	663.333	1%
97	71	0,27	-0,42	0,96	100	2	Medium performer	17.500	0%
119	72	0,27	-0,42	0,96	67	3	Medium performer	30.000	0%
102	73	0,27	-0,22	0,76	47	19	Medium performer	6.429	0%
230	74	0,27	-0,25	0,79	60	15	Medium performer	24.000	0%
150	75	0,27	-0,38	0,92	80	5	Medium performer	4.800	0%
164	76	0,27	-0,12	0,66	59	46	Medium performer	20.000	0%
208	77	0,26	-0,39	0,92	75	4	Medium performer	46.800	0%
277	78	0,26	0,04	0,48	49	194	Best performer	450.882	1%
303	79	0,26	-0,34	0,85	63	8	Medium performer	17.000	0%
106	80	0,25	-0,38	0,88	50	6	Medium performer	1.920	0%
14	81	0,25	-0,09	0,59	39	61	Medium performer	19.957	0%
311	82	0,25	-0,32	0,82	71	14	Medium performer	120.000	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
262	83	0,24	-0,42	0,89	60	5	Medium performer	7.500	0%
92	84	0,23	-0,30	0,77	59	17	Medium performer	28.105	0%
199	85	0,23	-0,18	0,64	55	40	Medium performer	36.698	0%
153	86	0,23	0,06	0,40	54	324	Best performer	1.085.119	2%
155	87	0,22	-0,18	0,61	50	50	Medium performer	249.500	0%
323	88	0,22	-0,20	0,64	49	35	Medium performer	116.774	0%
83	89	0,21	-0,32	0,74	59	17	Medium performer	41.000	0%
108	90	0,21	-0,43	0,84	67	6	Medium performer	4.265	0%
294	91	0,20	-0,40	0,81	82	11	Medium performer	66.431	0%
91	92	0,20	-0,30	0,70	53	17	Medium performer	54.440	0%
109	93	0,20	-0,05	0,45	55	132	Medium performer	329.720	0%
126	94	0,19	-0,50	0,89	100	2	Medium performer	14.573	0%
128	95	0,19	-0,48	0,86	50	4	Medium performer	27.500	0%
38	96	0,19	-0,08	0,47	59	119	Medium performer	798.999	1%
68	97	0,19	0,07	0,31	49	669	Best performer	513.407	1%
176	98	0,19	-0,40	0,77	75	12	Medium performer	67.000	0%
274	99	0,19	-0,10	0,47	50	96	Medium performer	124.290	0%
66	100	0,19	-0,45	0,82	83	6	Medium performer	64.327	0%
312	101	0,18	-0,02	0,39	50	219	Medium performer	359.957	1%
215	102	0,18	-0,44	0,80	78	9	Medium performer	120.000	0%
124	103	0,18	-0,53	0,90	100	1	Medium performer	17.977	0%
193	104	0,18	-0,40	0,77	73	11	Medium performer	70.056	0%
138	105	0,18	-0,51	0,88	100	2	Medium performer	29.700	0%
45	106	0,18	-0,52	0,88	100	2	Medium performer	18.000	0%
154	107	0,18	-0,09	0,45	60	123	Medium performer	578.147	1%
130	108	0,18	-0,54	0,89	100	1	Medium performer	9.000	0%
295	109	0,18	-0,02	0,37	46	241	Medium performer	200.245	0%
210	110	0,17	-0,48	0,83	80	5	Medium performer	19.500	0%
241	111	0,17	0,00	0,34	53	369	Best performer	732.061	1%
168	112	0,17	-0,13	0,46	48	106	Medium performer	169.910	0%
293	113	0,17	-0,12	0,46	54	101	Medium performer	318.030	0%
156	114	0,17	-0,55	0,88	100	1	Medium performer	18.500	0%
129	115	0,16	-0,55	0,88	100	1	Medium performer	10.000	0%
250	116	0,16	-0,44	0,77	79	14	Medium performer	84.000	0%
140	117	0,16	-0,40	0,72	67	12	Medium performer	57.118	0%
62	118	0,16	-0,32	0,63	57	30	Medium performer	70.067	0%
96	119	0,16	-0,56	0,87	100	1	Medium performer	9.000	0%
318	120	0,16	-0,56	0,87	100	1	Medium performer	10.000	0%
167	121	0,15	0,04	0,27	46	704	Best performer	608.480	1%
324	122	0,15	-0,07	0,37	53	196	Medium performer	1.225.253	2%
111	123	0,15	-0,52	0,82	60	5	Medium performer	8.000	0%
58	124	0,14	-0,14	0,43	50	101	Medium performer	397.048	1%
184	125	0,14	-0,47	0,75	63	8	Medium performer	6.631	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
271	126	0,14	-0,57	0,85	100	1	Medium performer	5.698	0%
77	127	0,14	-0,04	0,32	48	288	Medium performer	893.447	1%
49	128	0,14	-0,40	0,68	60	15	Medium performer	23.791	0%
52	129	0,14	-0,53	0,81	60	5	Medium performer	528	0%
254	130	0,13	-0,58	0,84	100	1	Medium performer	14.200	0%
237	131	0,13	-0,42	0,69	55	20	Medium performer	169.917	0%
330	132	0,13	-0,13	0,39	50	128	Medium performer	334.790	0%
240	133	0,13	-0,48	0,74	57	7	Medium performer	13.507	0%
125	134	0,13	-0,58	0,83	100	2	Medium performer	18.000	0%
99	135	0,12	-0,50	0,74	50	6	Medium performer	5.700	0%
209	136	0,11	-0,33	0,55	39	36	Medium performer	25.000	0%
233	137	0,11	-0,25	0,47	64	64	Medium performer	524.421	1%
229	138	0,11	-0,24	0,46	62	55	Medium performer	440.000	1%
30	139	0,11	-0,29	0,51	50	52	Medium performer	343.192	1%
317	140	0,11	-0,46	0,68	60	10	Medium performer	49.968	0%
211	141	0,11	-0,26	0,48	49	47	Medium performer	25.958	0%
145	142	0,10	-0,22	0,42	52	86	Medium performer	189.155	0%
117	143	0,10	-0,36	0,56	57	28	Medium performer	127.600	0%
57	144	0,10	-0,33	0,52	60	30	Medium performer	52.118	0%
268	145	0,09	-0,34	0,52	49	35	Medium performer	222.050	0%
41	146	0,09	-0,32	0,49	44	39	Medium performer	67.981	0%
265	147	0,08	-0,57	0,74	50	4	Medium performer	30.000	0%
169	148	0,08	-0,16	0,32	51	183	Medium performer	997.591	1%
34	149	0,07	-0,35	0,50	44	32	Medium performer	140.277	0%
212	150	0,07	-0,59	0,72	43	7	Medium performer	20.000	0%
225	151	0,07	-0,30	0,44	47	59	Medium performer	56.267	0%
246	152	0,06	-0,35	0,47	56	54	Medium performer	136.875	0%
159	153	0,06	-0,53	0,65	50	8	Medium performer	30.000	0%
198	154	0,05	-0,54	0,65	42	12	Medium performer	8.000	0%
13	155	0,05	-0,50	0,61	50	16	Medium performer	25.480	0%
238	156	0,05	-0,44	0,54	50	28	Medium performer	14.000	0%
9	157	0,04	-0,61	0,70	50	4	Medium performer	43.360	0%
32	158	0,04	-0,22	0,30	55	122	Medium performer	351.016	1%
331	159	0,04	-0,33	0,41	53	49	Medium performer	298.564	0%
101	160	0,03	-0,38	0,45	40	35	Medium performer	10.013	0%
31	161	0,03	-0,25	0,31	37	118	Medium performer	61.153	0%
95	162	0,03	-0,67	0,72	50	2	Medium performer	30.000	0%
245	163	0,03	-0,25	0,30	38	104	Medium performer	53.778	0%
183	164	0,02	-0,38	0,42	53	49	Medium performer	191.530	0%
332	165	0,02	-0,13	0,17	37	405	Medium performer	239.701	0%
116	166	0,01	-0,58	0,61	53	15	Medium performer	65.968	0%
326	167	0,01	-0,35	0,38	58	65	Medium performer	337.508	0%
239	168	0,01	-0,64	0,67	50	6	Medium performer	120.000	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
65	169	0,01	-0,47	0,49	52	23	Medium performer	106.667	0%
44	170	0,01	-0,60	0,62	56	9	Medium performer	68.500	0%
203	171	0,00	-0,42	0,43	47	32	Medium performer	131.000	0%
143	172	0,00	-0,60	0,60	38	8	Medium performer	4.000	0%
270	173	0,00	-0,49	0,49	47	19	Medium performer	20.000	0%
86	174	0,00	-0,62	0,62	44	9	Medium performer	20.000	0%
220	175	-0,01	-0,66	0,64	50	4	Medium performer	15.390	0%
231	176	-0,01	-0,41	0,39	53	36	Medium performer	112.476	0%
304	177	-0,01	-0,48	0,46	46	35	Medium performer	121.400	0%
64	178	-0,01	-0,24	0,21	40	183	Medium performer	88.405	0%
146	179	-0,02	-0,50	0,46	36	22	Medium performer	14.875	0%
43	180	-0,03	-0,64	0,58	43	7	Medium performer	29.000	0%
59	181	-0,04	-0,38	0,31	46	67	Medium performer	324.946	0%
228	182	-0,04	-0,61	0,54	64	11	Medium performer	53.190	0%
256	183	-0,04	-0,39	0,31	53	55	Medium performer	187.838	0%
166	184	-0,04	-0,34	0,26	47	102	Medium performer	79.700	0%
147	185	-0,04	-0,52	0,44	45	29	Medium performer	56.200	0%
186	186	-0,05	-0,57	0,47	48	21	Medium performer	120.000	0%
8	187	-0,05	-0,37	0,27	47	91	Medium performer	335.940	0%
103	188	-0,06	-0,63	0,52	50	12	Medium performer	54.000	0%
149	189	-0,06	-0,67	0,55	45	11	Medium performer	32.500	0%
100	190	-0,06	-0,35	0,23	47	89	Medium performer	193.871	0%
261	191	-0,07	-0,49	0,35	46	35	Medium performer	141.813	0%
93	192	-0,07	-0,47	0,32	45	42	Medium performer	179.579	0%
161	193	-0,08	-0,75	0,59	40	5	Medium performer	30.000	0%
7	194	-0,08	-0,16	0,00	45	1428	Medium performer	2.593.547	4%
122	195	-0,08	-0,36	0,19	53	118	Medium performer	678.190	1%
325	196	-0,09	-0,68	0,51	39	18	Medium performer	79.645	0%
319	197	-0,09	-0,25	0,07	46	380	Medium performer	1.067.373	2%
251	198	-0,09	-0,69	0,50	40	10	Medium performer	49.995	0%
224	199	-0,09	-0,57	0,38	44	25	Medium performer	20.476	0%
134	200	-0,10	-0,37	0,18	44	147	Medium performer	381.649	1%
144	201	-0,10	-0,21	0,02	43	656	Medium performer	1.466.617	2%
322	202	-0,10	-0,66	0,47	29	17	Medium performer	17.923	0%
113	203	-0,10	-0,48	0,29	42	52	Medium performer	89.534	0%
249	204	-0,10	-0,25	0,06	41	398	Medium performer	926.400	1%
12	205	-0,10	-0,55	0,35	43	40	Medium performer	96.584	0%
281	206	-0,11	-0,73	0,52	43	7	Medium performer	7.467	0%
235	207	-0,11	-0,66	0,44	54	13	Medium performer	73.978	0%
197	208	-0,12	-0,67	0,44	61	18	Medium performer	197.000	0%
60	209	-0,12	-0,53	0,30	53	47	Medium performer	343.050	1%
285	210	-0,12	-0,57	0,34	45	31	Medium performer	176.749	0%
123	211	-0,12	-0,83	0,59	0	1	Medium performer	9.500	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
171	212	-0,12	-0,62	0,38	32	22	Medium performer	95.574	0%
206	213	-0,12	-0,71	0,48	38	8	Medium performer	17.000	0%
257	214	-0,12	-0,79	0,55	50	4	Medium performer	6.000	0%
61	215	-0,12	-0,66	0,42	63	24	Medium performer	127.619	0%
1	216	-0,12	-0,39	0,15	39	119	Medium performer	109.287	0%
54	217	-0,12	-0,72	0,47	41	17	Medium performer	66.061	0%
120	218	-0,12	-0,84	0,59	0	1	Medium performer	30.000	0%
202	219	-0,13	-0,54	0,29	49	45	Medium performer	241.587	0%
133	220	-0,13	-0,84	0,58	0	1	Medium performer	1.247	0%
275	221	-0,13	-0,38	0,12	44	128	Medium performer	357.112	1%
136	222	-0,13	-0,50	0,23	34	65	Medium performer	128.691	0%
40	223	-0,14	-0,31	0,04	42	277	Medium performer	753.898	1%
118	224	-0,14	-0,26	-0,02	37	688	Worst performer	792.284	1%
260	225	-0,14	-0,51	0,23	47	68	Medium performer	375.805	1%
314	226	-0,14	-0,68	0,40	50	14	Medium performer	80.550	0%
221	227	-0,14	-0,43	0,14	42	127	Medium performer	476.394	1%
283	228	-0,14	-0,81	0,53	33	3	Medium performer	26.828	0%
69	229	-0,14	-0,78	0,49	33	6	Medium performer	92.316	0%
72	230	-0,15	-0,63	0,33	46	28	Medium performer	263.500	0%
127	231	-0,15	-0,82	0,52	33	3	Medium performer	30.000	0%
87	232	-0,16	-0,71	0,39	46	24	Medium performer	24.660	0%
18	233	-0,17	-0,74	0,40	58	12	Medium performer	89.949	0%
33	234	-0,17	-0,53	0,19	30	57	Medium performer	20.390	0%
174	235	-0,17	-0,68	0,34	37	27	Medium performer	276.733	0%
23	236	-0,17	-0,51	0,17	42	79	Medium performer	140.325	0%
315	237	-0,17	-0,87	0,52	0	2	Medium performer	19.995	0%
51	238	-0,17	-0,79	0,44	15	13	Medium performer	12.876	0%
321	239	-0,19	-0,84	0,47	40	10	Medium performer	26.000	0%
76	240	-0,19	-0,52	0,13	45	80	Medium performer	280.069	0%
73	241	-0,20	-0,48	0,08	47	114	Medium performer	462.228	1%
259	242	-0,20	-0,45	0,04	43	138	Medium performer	510.533	1%
227	243	-0,21	-0,68	0,25	48	31	Medium performer	99.330	0%
179	244	-0,21	-0,51	0,08	40	126	Medium performer	471.775	1%
216	245	-0,22	-0,63	0,19	43	53	Medium performer	329.549	0%
258	246	-0,23	-0,70	0,25	46	24	Medium performer	11.293	0%
222	247	-0,24	-0,85	0,38	11	19	Medium performer	72.681	0%
333	248	-0,25	-0,59	0,10	34	83	Medium performer	58.731	0%
28	249	-0,25	-0,50	0,00	44	138	Worst performer	697.432	1%
36	250	-0,25	-0,71	0,20	48	27	Medium performer	94.937	0%
287	251	-0,25	-0,57	0,06	42	124	Medium performer	274.970	0%
104	252	-0,26	-0,59	0,07	33	93	Medium performer	48.000	0%
10	253	-0,26	-0,60	0,08	46	72	Medium performer	244.738	0%
152	254	-0,27	-0,60	0,07	39	67	Medium performer	183.680	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
148	255	-0,27	-0,48	-0,05	41	199	Worst performer	617.449	1%
307	256	-0,27	-0,90	0,36	29	7	Medium performer	9.000	0%
6	257	-0,27	-0,69	0,15	30	40	Medium performer	31.579	0%
226	258	-0,27	-0,76	0,22	29	28	Medium performer	36.500	0%
27	259	-0,28	-0,82	0,27	33	15	Medium performer	25.444	0%
244	260	-0,28	-0,86	0,30	36	11	Medium performer	10.000	0%
37	261	-0,29	-0,55	-0,02	43	123	Worst performer	670.000	1%
85	262	-0,29	-0,82	0,25	53	19	Medium performer	130.544	0%
204	263	-0,29	-0,59	0,00	38	136	Worst performer	275.452	0%
26	264	-0,30	-0,98	0,38	20	5	Medium performer	29.510	0%
178	265	-0,30	-0,83	0,22	35	23	Medium performer	100.029	0%
74	266	-0,31	-0,70	0,09	28	43	Medium performer	22.800	0%
25	267	-0,31	-0,60	-0,02	34	91	Worst performer	136.179	0%
50	268	-0,32	-0,67	0,04	42	64	Medium performer	292.765	0%
3	269	-0,32	-0,96	0,32	20	5	Medium performer	46.580	0%
255	270	-0,32	-0,92	0,29	25	8	Medium performer	52.346	0%
234	271	-0,32	-0,78	0,15	35	26	Medium performer	26.432	0%
185	272	-0,32	-0,90	0,26	29	14	Medium performer	120.000	0%
200	273	-0,33	-0,86	0,20	45	20	Medium performer	120.000	0%
252	274	-0,33	-0,89	0,23	25	12	Medium performer	9.999	0%
46	275	-0,35	-0,71	0,00	51	76	Medium performer	489.947	1%
242	276	-0,37	-0,92	0,19	29	14	Medium performer	66.340	0%
196	277	-0,37	-0,89	0,16	44	16	Medium performer	70.199	0%
310	278	-0,37	-0,61	-0,13	40	184	Worst performer	720.649	1%
157	279	-0,38	-0,56	-0,20	34	303	Worst performer	754.022	1%
163	280	-0,38	-1,04	0,28	40	10	Medium performer	104.640	0%
135	281	-0,40	-0,96	0,17	50	14	Medium performer	59.030	0%
313	282	-0,40	-0,80	0,01	45	40	Medium performer	276.373	0%
17	283	-0,40	-0,74	-0,06	45	76	Worst performer	344.456	1%
165	284	-0,40	-0,64	-0,17	27	164	Worst performer	101.150	0%
11	285	-0,41	-1,07	0,25	0	4	Medium performer	30.000	0%
137	286	-0,41	-0,76	-0,06	34	68	Worst performer	428.420	1%
80	287	-0,41	-0,77	-0,05	40	58	Worst performer	196.559	0%
16	288	-0,42	-0,78	-0,05	37	63	Worst performer	236.428	0%
305	289	-0,42	-0,94	0,11	29	17	Medium performer	34.450	0%
276	290	-0,42	-0,96	0,13	21	14	Medium performer	79.920	0%
139	291	-0,42	-0,97	0,12	29	14	Medium performer	65.610	0%
160	292	-0,43	-0,84	-0,01	36	39	Worst performer	66.400	0%
70	293	-0,43	-1,05	0,20	25	8	Medium performer	33.012	0%
291	294	-0,43	-0,53	-0,34	33	1229	Worst performer	1.316.509	2%
39	295	-0,44	-1,03	0,16	30	10	Medium performer	118.853	0%
213	296	-0,44	-1,03	0,15	27	15	Medium performer	66.337	0%
328	297	-0,45	-0,74	-0,15	34	86	Worst performer	240.600	0%

Codice Anonimo Agenzia	Ranking basato sui residui corretti	Residui corretti	Intervallo di confidenza	Intervallo di confidenza	Risultato osservato (%formati avviati)	Numerosità utenti agenzia	Gruppo di performance	Risorse agenzia	% Risorse agenzia
75	298	-0,46	-1,06	0,15	7	15	Medium performer	24.264	0%
278	299	-0,47	-0,74	-0,20	28	142	Worst performer	43.196	0%
308	300	-0,49	-0,69	-0,29	36	343	Worst performer	1.144.881	2%
162	301	-0,50	-1,08	0,09	22	9	Medium performer	- 67.000	0%
273	302	-0,50	-0,64	-0,36	32	545	Worst performer	986.208	1%
42	303	-0,51	-0,88	-0,13	34	58	Worst performer	362.369	1%
320	304	-0,51	-1,02	0,00	35	23	Worst performer	217.812	0%
78	305	-0,53	-1,00	-0,06	45	33	Worst performer	249.974	0%
284	306	-0,54	-0,80	-0,27	37	134	Worst performer	320.718	0%
218	307	-0,54	-1,12	0,03	14	14	Medium performer	70.727	0%
15	308	-0,56	-0,86	-0,26	22	99	Worst performer	7.157	0%
269	309	-0,56	-0,90	-0,22	26	82	Worst performer	80.886	0%
336	310	-0,57	-0,90	-0,23	34	79	Worst performer	157.785	0%
170	311	-0,58	-0,96	-0,20	34	68	Worst performer	336.498	0%
327	312	-0,58	-0,84	-0,33	38	143	Worst performer	716.509	1%
107	313	-0,58	-0,91	-0,25	42	60	Worst performer	266.250	0%
4	314	-0,59	-1,09	-0,08	20	20	Worst performer	67.103	0%
142	315	-0,60	-0,95	-0,24	27	60	Worst performer	7.600	0%
112	316	-0,61	-0,82	-0,39	29	207	Worst performer	355.477	1%
29	317	-0,61	-1,11	-0,11	33	21	Worst performer	151.738	0%
214	318	-0,62	-0,86	-0,38	30	181	Worst performer	246.675	0%
301	319	-0,63	-0,95	-0,30	36	106	Worst performer	604.054	1%
47	320	-0,64	-1,22	-0,07	17	12	Worst performer	28.090	0%
232	321	-0,65	-1,11	-0,19	33	24	Worst performer	132.684	0%
195	322	-0,65	-1,06	-0,24	27	41	Worst performer	245.680	0%
177	323	-0,67	-1,20	-0,14	10	20	Worst performer	22.529	0%
299	324	-0,68	-0,89	-0,47	29	240	Worst performer	475.424	1%
298	325	-0,69	-0,86	-0,52	30	398	Worst performer	271.151	0%
187	326	-0,69	-1,25	-0,13	23	13	Worst performer	120.000	0%
94	327	-0,75	-0,97	-0,53	25	236	Worst performer	157.621	0%
192	328	-0,79	-1,34	-0,24	3	34	Worst performer	57.991	0%
263	329	-0,82	-1,19	-0,44	26	66	Worst performer	144.695	0%
175	330	-0,82	-1,06	-0,59	21	228	Worst performer	137.086	0%
309	331	-0,84	-1,27	-0,40	26	34	Worst performer	165.825	0%
188	332	-0,87	-1,00	-0,73	27	553	Worst performer	901.595	1%
306	333	-0,87	-1,19	-0,55	26	94	Worst performer	341.925	1%
289	334	-0,91	-1,27	-0,55	29	51	Worst performer	3.825	0%
110	335	-1,14	-1,48	-0,81	23	99	Worst performer	257.555	0%
19	336	-1,24	-1,59	-0,90	19	75	Worst performer	168.000	0%