**Варіант 12**

**Відтік клієнтів банку**

RowNumber - відповідає номеру запису (рядка) і не впливає на вихідні дані.

CustomerId - містить випадкові значення і не впливає на вихід клієнта з банку.

Surname - прізвище клієнта не впливає на його рішення залишити банк.

CreditScore - може вплинути на відтік клієнтів, оскільки клієнт з вищим кредитним балом рідше виходить з банку.

Geography - місцезнаходження клієнта може вплинути на його рішення залишити банк.

Gender - цікаво дослідити, чи відіграє роль стать, на відтік з банку.

Age - це, безумовно, актуально, оскільки старші клієнти рідше залишають свій банк, ніж молодші.

Tenure - означає кількість років, протягом яких клієнт був клієнтом банку. Як правило, клієнти старшого віку більш лояльні та рідше йдуть з банку.

Balance - також дуже хороший показник відтоку клієнтів, оскільки люди з вищим балансом на рахунках рідше залишають банк у порівнянні з тими, хто має нижчий баланс.

NumOfProducts - стосується кількості продуктів, які клієнт придбав через банк.

HasCrCard - означає, чи є у клієнта кредитна картка. Ця графа також актуальна, оскільки люди з кредитною карткою рідше залишають банк.

IsActiveMember - активні клієнти рідше залишають банк.

EstimatedSalary - як і на балансі, люди з нижчими зарплатами частіше залишають банк у порівнянні з тими, у кого вища зарплата.

Exited - незалежно від того, вийшов клієнт з банку чи ні.

Банку потрібно знати, що веде клієнта до рішення залишити компанію. Запобігання відтоку дозволяє компаніям розробляти програми лояльності та кампанії утримання, щоб утримати якомога більше клієнтів.