Из «Бета-Банка» стали уходить клиенты. Каждый месяц. Немного, но заметно. Банковские маркетологи посчитали: сохранять текущих клиентов дешевле, чем привлекать новых.

Нужно спрогнозировать, уйдёт клиент из банка в ближайшее время или нет. Вам предоставлены исторические данные о поведении клиентов и расторжении договоров с банком.

Построим модель с предельно большим значением *\*F1\**-меры. Нужно довести метрику до 0.59. Проверьте *\*F1\**-меру на тестовой выборке самостоятельно.

Дополнительно измерим *\*AUC-ROC\**, сравнивая её значение с *\*F1\**-мерой.

Источник данных: [https://www.kaggle.com/barelydedicated/bank-customer-churn-modeling](<https://www.kaggle.com/barelydedicated/bank-customer-churn-modeling>)

В Ходе исследования выяснили, что наилучшая модель – градиентный бустинг.