

Relatório com o perfil dos clientes que deram churn

Baseando-nos nas análises realizadas, descritas no notebook ‘analise.ipynb’, sobre a base de dados disponível no arquivo ‘churn.csv’, podemos identificar duas características principais dos clientes que estão deixando o banco:

1. **Baixo credit score:** podemos considerar um cliente com baixo credit score como um cliente cujo valor desta métrica seja menor do que 383. Podemos observar que todos os clientes nessa faixa de credit score deram churn.
2. **Idade avançada:** podemos definir clientes com idade avançada como aqueles com idade maior ou igual a 45 anos. Neste caso, podemos notar que os clientes nesta faixa etária têm maior chance de dar churn.