

ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

АКТИВНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ стр. 8



КОНФЕРЕНЦИЯ

СБЫТОВЫМ ИССЛЕДОВАНИЯМ ВСЕГДА ЗЕЛЁНЫЙ СВЕТ!

Четвёртого апреля состоялось заседание секции «Сбыт нефтепродуктов» 44-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз».

С приветственным словом к участникам, жюри обратился председатель секции начальник управления по координации сбыта нефтепродуктов ПАО «Сургутнефтегаз» **Виталий Рудольфович Гукенгеймер**, он отметил важность участия молодых специалистов в НТК для акционерного общества, сбытовых предприятий, подчеркнул необходимость внедрения лучших практик в производственную деятельность, пожелал успешной работы каждому.

В состав жюри профильной секции вошли генеральные директора и главные инженеры сбытовых дочерних обществ. С докладами выступили девять молодых специалистов: три человека представляли ООО «СО «Твернефтепродукт», по два – ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «КИРИШИИАВТОСЕРВИС» и ООО «Калининграднефтепродукт».

Много лет назад готовил доклады для научно-технической конференции и генеральный директор ООО «Новгороднефтепродукт» **Андрей Викторович Серебrenников**, а в этот раз он выступил в роли принимающей у себя заседание секции стороны.

– Очень рад приветствовать участников НТК в Великом Новгороде. Символично, что конференция проводится в год 55-летия



Дарья Крамная выступила с докладом «Оптимизация обучения персонала» и заняла первое место в секции

сбытового общества «Новгороднефтепродукт». Желаю выступающим университетской бодрости и оптимизма, чтобы после этой встречи вы продолжили профессиональное развитие, исследовательскую

деятельность. Успехов и высоких оценок, – отметил Андрей Викторович.

На секции были представлены доклады, посвящённые развитию различных сфер: общественного питания, энергетики, строительства и технического обслуживания АЗС, информационных технологий и автоматизации, рекламы, обучения персонала и учёта рабочего времени. Основными критериями оценки были актуальность темы, возможность реализации проекта в производственной деятельности.

Участники секции немало времени потратили на то, чтобы убедить экспертное жюри в практической значимости и необходимости внедрения предлагаемых решений. Порой доклад становился поводом для длительной дискуссии среди представителей комиссии.

Первое место в секции «Сбыт нефтепродуктов» заняла ведущий экономист планово-экономического отдела ООО «КИРИШИИАВТОСЕРВИС» **Дарья Александровна Крамная** с докладом: «Оптимизация обучения персонала». Кстати, в прошлом году на научной конференции она была всего лишь в шаге от первого места, в этом году ей удалось достичь поставленной цели.

– Перед сбытовыми дочерними обществами стоит много первостепенных задач. Одна из них – ключевая – увеличение прибыли от продаж сопутствующих товаров и оказания услуг общественного питания, – отметила Дарья Крамная.



Ринат Хисматуллин представил доклад об автоматизированной системе планирования и учёта рабочего времени на АЗС. Он награждён дипломом второй степени

НОВОСТИ

БОРОВИЧСКАЯ НОВИНКА

В марте открыла двери после реконструкции АЗС №58 сбытового общества «Новгороднефтепродукт», расположенная в юго-восточной части города Боровичи Новгородской области на улице Транзитной, рядом с объездной дорогой, которая связывает сразу три района муниципалитета.

Станция получила новые экстерьер и интерьер в соответствии с брендбуком сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз». Здесь всё в фирменной концепции – это, в первую очередь, для комфорта автомобилистов. Интерьер станции претерпел существенные изменения: здесь новые цветовые решения, удобное размещение оборудования, расположение кассовых зон, навигация и многое другое.

Лёгкая приятная музыка и уютные места в зоне кафе позволяют посетителям отдохнуть и насладиться отличным кофе, свежей выпечкой, аппетитными хот-догами и хрустящим фри. При этом доступ в магазин теперь осуществляется круглосуточно.

СЭНДВИЧИ «НА ВСЕ 100%»

В линейке продукции под собственной торговой маркой сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» появился новый товар – это свежие вкуснейшие сэндвичи в фирменной упаковке. Ассортимент достаточно широк и способен удовлетворить запросы самого взыскательного посетителя автозаправочной станции. Ветчина и сыр, салями, ростбиф на зерновом хлебе, цыплёнок, бекон и яйцо, цыплёнок гриль – все эти сэндвичи пользуются спросом и радуют покупателей свежестью и оригинальными вкусами.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ОПРОС

Читателей приложения «Топливный курьер» приглашают принять участие в тематическом опросе. Для того чтобы оставить отзыв о публикациях, поделиться мнением о понравившемся журналистском материале, рассказать свою автоисторию или предложить идею для «Топливного курьера», вам необходимо отсканировать с помощью мобильного устройства QR-код и пройти электронный опрос. Это мнение очень важно: вы помогаете сделать содержание будущих публикаций приложения ещё интереснее!



КОНФЕРЕНЦИЯ

СБЫТОВЫМ ИССЛЕДОВАНИЯМ
ВСЕГДА ЗЕЛЁНЫЙ СВЕТ!

Третье место жюри присудило Алёне Керачевой за доклад «Оптимизация реализации услуг общественного питания»

Окончание. Начало на стр. 5

– Для её решения сотрудникам АЗС необходимо развивать и совершенствовать навыки продаж. Чтобы привлечь больше клиентов, требуется внедрить комплекс мер, разработать план действий по улучшению качества обслуживания и увеличения продаж на АЗС. В этом поможет оптимизация процесса обучения сотрудников сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» для улучшения и развития навыков работы с клиентами. Предполагается также увеличение продаж, повышение уровня обучения сотрудников с помощью применения инновационного подхода. Я предложила внедрить уникальный программный продукт, способный решить все поставленные задачи, – отметила победительница.

Второе место жюри присудило начальнику группы программирования отдела автоматизации ООО «Новгороднефтепродукт» Ринату Александровичу Хисматуллину (в прошлом году он стал победителем). Работник рассказал об автоматизированной системе планирования и учёта рабочего времени на автозаправочных станциях. Его предложения уже реализованы в ООО «Новгороднефтепродукт».

– В условиях быстрого развития технологий и повышенной конкуренции на рынке топлива эффективное управление персоналом, его рабочим временем становится ключевым фактором успеха для АЗС. Автоматизированные системы позволяют повысить эффективность работы, сократить издержки и обеспечить более точное планирование операций. Привычные методы планирования и учёта рабочего времени (ручные расписания, стандартные электронные таблицы) часто не учитывают сложность операций на АЗС. Это может привести к перерасходу ресурсов, большой загруженности сотрудников в часы пик и, как следствие, снижению уровня обслуживания клиентов, – отметил Ринат Александрович. – Для решения этих проблем и повышения эффективности работы АЗС требовалось осуществить автоматические сбор данных учёта рабочего времени, формирование утверждённой печатной формы таблицы учёта рабочего времени, а также интеграцию – модуль

«Метеоданные» (для прогнозирования вывода дополнительного персонала) и «Клиентозагруженность» автозаправочной станции с кадровыми системами.

Третье место у ведущего оператора заправок станций 5 разряда ООО «КИРИШИ-АВТОСЕРВИС» Алёны Вадимовны Керачевой за доклад «Оптимизация реализации услуг общественного питания». Её выступление стало одним из наиболее обсуждаемых, так как члены жюри знают о том, насколько непросто сегодня эффективно организовать реализацию продукции общественного питания на заправочных станциях.

– Кофе и связанная с этим напитком экосистема сопутствующих продуктов и услуг здесь играют важную роль. Общепит

СПРАВКА «ТК»

26 апреля в Сургуте на торжественном мероприятии во дворце искусств «Нефтяник» прошло награждение победителей 44-й научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». Молодые специалисты дочерних обществ акционерного общества не только получили заслуженные награды. Ещё до начала церемонии они приняли участие в организованных культурных и образовательных мероприятиях. Так, они посетили Западно-Сургутское месторождение, побывали в Центре политехнического обучения и музее ПАО «Сургутнефтегаз».

на автозаправочных станциях конкурирует с традиционными компаниями, предлагающими клиентам фастфуд. Если пару лет назад на АЗС в основном в меню были только кофе с хот-догом, то сейчас выбор еды огромен – на любой вкус. Но не приведёт ли гонка за ассортиментом и скоростью обслуживания к потере в качестве? Вопрос актуален, особенно в летнюю жару, в период отпускных путешествий. Обед должен быть не только вкусным, но и свежим. Нужен разумный компромисс между наличием услуг и скоростью обслуживания клиентов. В мире уже давно существуют эффективные решения по быстрому оказанию дополнительных услуг на АЗС, необходимо просто перенять этот опыт. Я предложила оптимизировать работу с журналами, отчётной документацией, доработать программное обеспечение. За счёт освобождённого времени оператор сможет реализовать сопутствующие товары магазина (или общепита), тем самым повысит выручку от продаж, показатели конверсии, лояльность клиентов, – считает Алёна Керачева.

Поощрительная премия – у специалиста III категории отдела поставок и реализации ООО «Калининграднефтепродукт» Валерии Игоревны Писаревской. Она представила доклад «Роботизированные мойки как эффективный инструмент увеличения прибыли АЗС, привлечение новой целевой аудитории».

– Автоматизация и роботизация процесса – распространённое явление в различных сферах, автозаправочные станции – не исключение. Роботизированные мойки –

эффективный инструмент для увеличения прибыли АЗС, привлечения новой целевой аудитории. В работе я рассмотрела преимущества таких моек и их влияние на прибыльность АЗС, а также роль, которую они играют в привлечении клиентов.

Главное достоинство внедрения автоматической мойки на АЗС – это повышение лояльности клиентов, эффективности работы АЗС, а следовательно, увеличение прибыли. И сегодня наши АЗС постепенно трансформируются в современные комплексные центры по обслуживанию автомобилей.

В настоящее время в Калининградской области у клиентов пока отсутствует возможность произвести мойку автомобиля, предъявив топливную карту транзитной организации. Эта ниша свободна, и мы можем предложить свои услуги, привлечь и транзитные организации, и держателей топливных карт (юридических и физических лиц), и клиентов по бонусным картам «На все 100%», – пояснила Валерия Игоревна.

После работы секции для участников НТК была организована экскурсия в Новгородскую техническую школу, где они познакомились с работой лабораторий, также побывали в школе программирования крупной федеральной финансовой организации. Молодые специалисты посетили Новгородский кремль, музей народного деревянного зодчества «Витославицы», недавно ребрендингованную АЗС №3 и АЗС №50 для обмена опытом.

Игорь БУРМАСОВ
Фото автора



Для всех участников и членов жюри секции «Сбыт нефтепродуктов» была организована экскурсия в Новгородскую техническую школу

НА ДАЛЬНОЙ СТАНЦИИ

ВЫСОКАЯ НАГРАДА

Юлия Михайловна Рудакова работает оператором заправочных станций 4 разряда на АЗС №43 ООО «Псковнефтепродукт» в городе Великие Луки уже 23 года. За безупречный труд она была награждена Почётной грамотой ПАО «Сургутнефтегаз», которую ей вручили ко Дню работников нефтяной и газовой промышленности в 2023 году.

– Это моя первая почётная грамота, очень приятно, что скромный труд так высоко оценили. Я старалась работать все эти годы честно и усердно, – призналась Юлия Михайловна, отвечая на вопрос о ценности награды. – Помню, в 2001 году найти рабочее место было непросто, даже с дипломом о среднем специальном образовании. АЗС стала, что называется, палочкой-выручалочкой. Да, конечно, здесь не просто магазин, много обязанностей, с торговлей не связанных. Но я всё освоила, к своему удивлению, очень быстро. Наверное, благодаря большому желанию постигать что-то новое.

Осваивать тогда молодой сотруднице пришлось многое. Это в настоящее время производственные процессы автоматизированы. В те же годы, например, уровень топлива в резервуарах замеряли вручную, цены на информационной стене операторы меняли самостоятельно, работа с товаром не была автоматизирована и оптимизирована, как сегодня.

– Стартовый год был для меня этапом проверки на прочность, ведь заправочная станция стала моим первым официальным рабочим местом. Начинала на АЗС №55, потом перешла на АЗС №43. С тех пор работаю на данной заправке со своей наставницей Светланой Юрьевной Литвиновой. У неё всему научилась. Объём информации был большим,

и всё требовалось освоить в срок. Я справилась. Помню свою первую смену без наставника. Очень волновалась! Но, как оказалось, напрасно. Светлана Юрьевна сказала, что я отлично отработала. Домой шла довольная, с уверенностью, что всё в дальнейшем будет хорошо, – рассказала Юлия Рудакова.

День за днём она постигала науку работать с посетителями и сегодня может научить этому искусству молодёжь. Ей всегда нравилось общаться с людьми, предлагать товар. Порядок на полках в торговом зале – её заслуга. От того, как расставлены товары, зависит многое, например, увидит ли посетитель в первую очередь то, что необходимо реализовать по акции в определённый срок, считает опытный оператор. Раньше на станции не было больших и ярких информационных экранов, о новых акциях и предлагаемых продуктах говорил оператор АЗС. Знать свойства товара (сотни позиций), его особенности, уметь вовремя предложить необходимое посетителю, который пока сомневается в выборе, – непростые задачи, но опытному оператору АЗС они по силам.

– Когда я пришла работать на АЗС, уже не нужно было заниматься отпуском автомобильных масел на разлив, оно было фасованное. Многие товары приобрели фирменную упаковку. Как рассказывали старшие коллеги, ранее об этом могли только мечтать.



Юлия Рудакова награждена Почётной грамотой ПАО «Сургутнефтегаз»

Без компьютеров касса и учёт были сложным делом. В начале двухтысячных эти вопросы в основном решили. Технологии очень важны для облегчения нашей деятельности, – отметила оператор АЗС.

Больше всего в работе оператора АЗС Юлии Михайловны нравится самая «аппетитная» часть – процесс приготовления пищи. Она охотно берётся за каждый заказ на выпечку или хот-дог.

– Мне легко даётся приготовление пищи. На нашей АЗС всем посетителям предлагаем приобрести как хот-доги, так и вкусную

выпечку: кленовый пекан, слойку с ветчиной и сыром, фазоттини с мясом, улитку с маком. Иногда клиенты подходят и просят приготовить что-либо. Люди по достоинству оценили качество продукции на нашей АЗС. Поскольку вокруг нас жилые массивы, дети к нам тоже забегают, покупают что-нибудь перекусить, – пояснила Юлия Михайловна.

После ребрендинга торговый зал АЗС стал более привлекательным и удобным. Стойка для приёма пищи рассчитана на несколько посетителей, новые стеллажи позволяют оптимально разместить товар, а на четырёх информационных экранах представлены все данные о продукции и об акциях, демонстрируются рекламные ролики. Товары под собственной торговой маркой на АЗС – одни из самых популярных, лежат на видном месте. Юлия Рудакова отметила, что ранее не уделялось такое большое внимание акциям, и совершенно напрасно. Ведь они помогают продавать больше товара, а значит, получать больше прибыли АЗС.

– Чаще всего за хот-догами к нам приходят вечером. Выпечка и кофе хорошо реализуются в течение дня. Хотя у нас и один кофе-модуль, очереди нет. Все уже научились им пользоваться, и теперь мне редко приходится подходить к посетителю и помогать готовить напиток. Новый кофе-модуль – это удобно и просто. АЗС расположена на окраине города, дорога второстепенная, и посетители здесь в основном из числа постоянных клиентов. Заправляются у нас машины спецавтохозяйства, полиция, скорая помощь, а также местные жители. Всех мы знаем, всем рады в любое время! – рассказала оператор АЗС.

**Андрей НЕСТЕРОВ
Фото Игоря БУРМАСОВА**

МАРКЕТИНГ

ОПЕРАТОР АЗС: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И УСПЕХ

С 2024 года на автозаправочных станциях ПАО «Сургутнефтегаз» в Твери и Тверской области проводится ежеквартальный конкурс «Лучшая АЗС». Основная его цель – выявление и награждение автозаправочных станций, коллективы которых отличаются высокими производственными показателями, уровнем обслуживания, чистотой и комфортом для клиентов. Конкурс проводится в трёх категориях: «АЗС с магазином и кафе», «АЗС с магазином» и «АЗС без торгового зала».

Заправочная станция №5 в Твери стала победителем в категории «АЗС с магазином и кафе». Начальник АЗС №5 ООО «СО «Тверьнефтепродукт» Соня Мевлюдинова Таджикива рассказала свою историю в компании и поделилась, как с командой достигла успеха.

– Работаю здесь с декабря 2019 года. Предложенная вакансия – оператор сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» – оказалась для меня тогда новым вызовом. В апреле 2021-го я стала старшим оператором АЗС, позже была назначена начальником.

Помню, когда пришла на работу, то приятно удивилась разнообразию тех задач, которые мне предстояло выполнять в рамках стажировки. Общение с клиентами, приём нефтепродуктов, приготовление фастфуда, прохождение дополнительных обучающих программ и так далее. Всё это делало мою деятельность интересной и насыщенной.

Коллектив на автозаправочной станции молодой, все работают относительно недавно, при этом вместе достигаем хороших показателей. Наша дружная команда – это Ксения Александровна Кочнова (стаж – 3 года 6 месяцев), Ольга Евгеньевна Кошкина (1 год 7 месяцев), Полина Игоревна Мельченкова (2 года 1 месяц) Анастасия Владиславовна Трусова (1 год 10 месяцев), Татьяна Александровна Полло (11 месяцев). Каждый сотрудник понимает свою роль и функции на рабочей площадке. При возникновении вопросов мы совместно обсуждаем те или иные ситуации. В целом всегда стремлюсь к открытому и честному диалогу, это помогает найти пути к решению проблем.

Я убеждена, что необходимо уважать индивидуальность каждого в коллективе и приходиться к компромиссу даже в самых сложных ситуациях. Рада быть частью этой команды. С того момента, как я пришла на АЗС, моя жизнь заметно изменилась: появились стабильность, достойная оплата труда. Замечаю, что стала более ответственной, дисциплинированной, поскольку понимаю, что мой подход к выполнению обязанностей – образец для коллектива.

В 2023 году у нас подключили новую систему видеонаблюдения. После внедрения проекта появилась больше возможностей контролировать процесс работы сотрудников, даже в период моего отсутствия. С момента внедрения системы удалось увеличить KPI станции с 63 до 93%.

Когда стартовал конкурс «Лучшая АЗС», было интересно, кто же окажется в лидерах. В нашей сети АЗС много станций с хорошими результатами по продажам, потому присутствовала внутренняя конкуренция. Оценивались следующие показатели: выручка от продаж сопутствующих товаров, конверсия, глубина чека, жалобы от клиентов, оценка по чек-листам и так далее.

Нашей команде получилось показать достойные показатели, что привело к победе. Реализация по сопутствующим товарам



Соня Таджикива (на фото третья слева) гордится работой слаженного коллектива

увеличилась на 14,4%, по фастфуду – на 37,6%. Посетители стали охотнее приобретать кофе (на 1 600 чашек больше, чем в первом квартале прошлого года).

Неоднократно слышала слова благодарности от клиентов, они отмечали, что приятно приезжать на нашу автозаправочную станцию, так как здесь всегда радушно и тепло встречают. Признаться, в такие моменты радость испытывают и клиенты, и операторы. Потому в пункте о жалобах от клиентов у нас не было замечаний.

Помню, как перед стартом конкурса я озвучила операторам все условия, обсуждали некоторые моменты. Даже роль победителя примеряли в шуточной форме... Затем приняли решение: у нас есть шанс! Так и вышло. Приятно, что результат нашей работы видит руководство, поощряет за это. Думаю, что таких показателей можно достичь, когда коллектив – это дружная команда, где каждый знает, что такое взаимопомощь.

**Варвара ВЯЗОВЧЕНКО
Фото автора**

КОЛЛЕКТИВ

АКТИВНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ НАШИХ РАБОТНИКОВ

Работники сбытовых дочерних обществ компании активны не только во время исполнения трудовых обязанностей и проведения конференций по производственной тематике. Многие из них участвуют в общественных мероприятиях предприятия, а также муниципалитетов и региона, где они живут.

В 2024-м сбытовому дочернему обществу «Новгороднефтепродукт» исполнилось 55 лет. У этого предприятия богатая история, славится оно большим профессиональным коллективом. В юбилейный год сотрудники компании внесли значительный вклад в рост показателей по реализации товаров и услуг, а также продемонстрировали свои таланты и способности, участвуя в спортивных, познавательных и других общественных мероприятиях.

Всегда в тонусе

Так, работники ООО «Новгороднефтепродукт» приняли участие в сдаче нормативов «Готов к труду и обороне» в рамках городского фестиваля «Выходной день с ГТО». Шесть сотрудников сбытового дочернего общества пришли на сдачу норм в фирменной спортивной одежде с логотипом компании и приятно удивили спортивных инструкторов отличной физической формой. Занятия, по признаниям участников мероприятия, помогают быть всегда в тонусе, дарят хорошее самочувствие, а также способствуют тому, чтобы успешно решать рабочие вопросы на производственной площадке.



Спортсмены команды «На все 100%» успешно выступили на чемпионате по волейболу

«На все 100%»

Сбытовое общество сформировало волейбольную команду под названием «На все 100%». Спортивный коллектив принял активное участие в чемпионате Великого Новгорода и одержал несколько важных побед. На каждой игре и тренировке работники оттачивают навыки, отлично взаимодействуют на спортивной площадке. Нет сомнений, что сборная станет популярной не только в городе, но и в регионе.

Музыкальный привет

Техника коммерческого отдела ООО «Новгороднефтепродукт» Яну Константиновичу Ларионову знает вся страна. Вместе с артисткой Вероникой Анатольевной Алексеевой 2 марта они приняли участие в программе «Привет, Андрей!» на телеканале «Россия 1».

— Я окончила музыкальную школу, участвовала во многих фестивалях. Всегда пела одна. В 2023 году на фестивале «Новгородское лето», где мы с Вероникой Алексеевой выступили как сольные певицы, решили поэкспериментировать и исполнили несколько песен дуэтом. Наши номера на ретроплощадке в Новгородском кремле запомнились многим: один из местных блогеров снял эти выступления и разместил их на видеохостинге. Редакторы федерального телеканала увидели концерт и пригласили нас исполнить песню «Ушло лето» (кавер-версия композиции Saga тiа испанской группы Vassara) на передаче «Привет, Андрей!». Съёмки проходили на киностудии имени Максима Горького. Формат предполагал обязательное выступление и на сцене, и за столом. Фонограмма запрещена, мы пели под живой аккомпанемент – баяна. Предварительно с нами была проведена большая работа, мы много взаимодействовали с редакторами программы, – отметила Яна Ларионова. — Кстати, зрители в студии охотно выходили танцевать, когда мы исполняли композицию. Атмосфера там очень тёплая, душевная! Исполнили «Уходило



Яна Ларионова и Вероника Алексеева с удовольствием приняли участие в программе «Привет, Андрей!» на телеканале «Россия 1»

лето» на сцене, «Это радостное воскресенье» спели за столом. Если ещё пригласят на съёмки, то обязательно поведем!

Активная общественная жизнь у работников сбытового общества «Новгороднефтепродукт» и сотрудников других дочерних сбытовых предприятий Сургутнефтегаза продолжается, она очень насыщенная, и в следующий раз на страницах приложения «Топливный курьер» обязательно расскажем о ней.

Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива
ООО «Новгороднефтепродукт»

ООО «Новгороднефтепродукт»

СНГБ
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

РОНЯЕМ СТАВКИ ПО ПОТРЕБАМ!

Одобрение от 2-х минут

Мы снизили ставки по потребительским кредитам, сохраняя тёплые условия для своих клиентов!

На любые цели
Воплотите мечту в жизнь!

Легко оформить
В приложении «СНГБ Онлайн»

Выгодные ставки
Специальные предложения и скидки для зарплатных клиентов

Быстрое одобрение
От 2 минут

Возможность понизить ставку на 7%
Платите меньше с услугой «Моя ставка!»

Любая сумма
Без ограничений

До 10 лет
Срок кредитования

Надёжность и безопасность
Гибкие и прозрачные условия

Удобное погашение
В приложении «СНГБ Онлайн»

Оформите кредит на сайте sngb.ru, в приложении «СНГБ Онлайн» или в любом офисе банка.

8 800 200 88 04 | www.sngb.ru

АО БАНК «СНГБ». Генеральная лицензия Банка России №588 от 05.09.2016 г.

СНГБ

МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД В СНГБ

Откройте копилку с высоким %

В течение 61 дня для тех,
у кого не было вкладов в СНГБ за последние 2 месяца

16%
на минимальный остаток до 1,5 млн руб.,
при покупках по всем картам от 40 тыс. руб.

6%
в иных случаях

С 62-го дня и для тех,
у кого был открыт вклад в предшествующие 2 месяца

8%
на минимальный остаток до 1,5 млн руб.,
при покупках по всем картам от 40 тыс. руб.

6%
в иных случаях

Как подключить тарифный план «Накопительный?»

- Зайдите в приложение «СНГБ Онлайн» и нажмите «Карты» - «+» в разделе «Мой офис».
- Выберите «Моментальная» - Тип карты - ТП «Накопительный».

Минимальный остаток - это минимальная сумма, которая была на вашем накопительном счёте в течение месяца. Суммы остатков денежных средств за первые семь календарных дней с момента открытия картсчёта, подключённого к тарифному плану «Накопительный», не учитываются при определении суммы минимального ежедневного остатка денежных средств за календарный месяц по картсчёту для начисления процентов. Под оборотом понимается совокупный оборот по всем картсчётам клиента, открытым для расчётов с использованием расчётной / кредитной банковской карты СНГБ. АО БАНК «СНГБ». Генеральная лицензия Банка России № 588 от 05.09.2016 г.