
Die Banken und Sparkassen legen heute auf die Ausbildung ihrer Gefolgschaftsmitglieder größten Wert. Nicht nur die Lehrlinge werden in besonderen Bankklassen an den kaufmännischen Berufsschulen und Handelsschulen unterrichtet, auch für die Angestellten sind vielfach Kurse und Arbeitsgemeinschaften zur beruflichen Fortbildung eingerichtet. In der Erkenntnis, wie wichtig gerade für den Bankkaufmann berufliches Wissen ist, versucht auch der einzelne Bankangestellte, sich durch privates Studium Aufstiegsmöglichkeiten zu erschließen. Hervorragende Hilfsmittel hierzu sind die nachstehenden 2 Bücher:

Das Grundwissen des Bankkaufmanns

Herausgegeben von Bankdirektor Arthur Pfeil und Direktor Dr. Karl Otto. Schriftleitung: Dipl.-Hdl. Dipl.-Kfm. Georg Leverenz. 2. Aufl. VIII, 236 S. Kart. RM 4.20. (West.-Nr. 515)

In kaum einem Jahr wurde die sehr hohe 1. Auflage abgesetzt

„Das Werk bringt in leicht faßlicher Form mit zahlreichen Bildern, Skizzen und schematischen Darstellungen einen Überblick über alle wichtigen Geschäftszweige der Banken. Für den jungen Bankkaufmann ist es zur Vorbereitung für die Prüfung bestimmt, dem erfahrenen Bankkaufmann bietet es aber durch die systematische Stoffanordnung und unbedingte Praxisnähe nicht nur eine gute Übersicht über alle wichtigen Geschäftszweige der Banken und der Wirtschafterscheinungen, die zum Bankbetrieb in Beziehungen treten, sondern macht durch die vielen einprägsamen Skizzen und graphischen Darstellungen das Durcharbeiten des Stoffgebietes zu einer angenehmen Tätigkeit.“ (Deutsche Reichsbank, Nr. 1/1940)

„Der besondere Wert dieses Buches liegt in seiner unbedingten Praxisnähe. . . . Das Buch ist ein praktischer Rundgang durch alle Geschäftszweige der Banken.“ (National-Zeitung, 28. 1. 1940)

„Die textliche Darstellung, die gutes pädagogisches Geschick erkennen läßt, ist bei Wahrung der fachlichen Genauigkeit leicht faßlich und anschaulich gehalten und durch zahlreiche Bilder und Skizzen belegt.“ (Bank-Archiv, Nr. 24/1939)

„Der größte Vorzug des Werkes ist die Lebendigkeit der Darstellung, die vor allem durch die überaus große Zahl der in den knappen Text eingefügten Abbildungen erreicht wird. Der Text ist gleichfalls anschaulich geschrieben.“ (Wirtschaftsblätter für den Gau Thüringen, Nr. 21/1940)

„... ein ausgezeichnetes Lehr- und Nachschlagebuch. (Ruhr u. Rhein, Nr. 24/1939)

Das Rechnen des Bankkaufmanns

Von Dipl.-Hdl. Dr. Alfred Kurz und Studiendirektor Dipl.-Hdl. Dr. Paul Prater. VI, 208 Seiten. Geb. RM 3.80 (West.-Nr. 674)

„Für den angehenden Bankkaufmann ist dieses Buch ein Lehrbuch, das ihm durch die große Zahl der abgebildeten Rechnungen das Bankrechnen — wie es wirklich ist — zeigt. Der erfahrene Bankkaufmann findet hier den umfangreichen Stoff zusammengefaßt und neuzeitlich bearbeitet, so daß er in allen Sparten auch die Aufgaben der Gegenwart studieren kann.“ (Deutsche Reichsbank, Nr. 3/1940)

„Die Verfasser haben den Stoff mit großem Verständnis für die Bedürfnisse der Lernenden, mit überaus pädagogischem Geschick und praktischer Einsicht und vor allem in lebensnaher Darstellung bearbeitet. Das Büchlein eignet sich wie kein anderes für den Banknachwuchs.“ (Der Wirtschaftstreuhänder, Nr. 9/1940)

„Der Stoff ist gut gegliedert und methodisch klar dargestellt. Die drucktechnische Aufmachung des Buches ist besonders ansprechend. Ein großer Vorzug sind die zahlreichen Originalformulare für Abrechnungen, Zinsberechnungen u. dgl., die von verschiedenen Kreditinstituten stammen, die Darstellung beleben und die Praxisnähe des Werkes verbürgen. Auch einige wichtige ausländische Bordrucke fanden Aufnahme. . . . Das Buch wird sich in den Kreisen, für die es geschrieben ist, schnell Freunde erwerben.“ (Berufsausbildung in Handel u. Gewerbe, Nr. 15/1940)

„Ich halte das Buch für das beste der bisher erschienenen Bankrechenbücher. . . .“ (J. Lüder, Landsberg/Warthe, Kladowstr. 23, vom 6. 5. 40)

„... guter methodischer Aufbau, praxisnahe Aufgaben erschöpfende Darstellung. Augenblicklich gibt es kein besseres Rechenbuch für den Bankkaufmann auf dem Markt.“ (W. Zimmermann, Offenburg i. B., Richtigofenstraße 6, vom 27. 4. 40)

Werben Sie bei den Banken, Sparkassen und ihren Angestellten. Erfahrungsgemäß lassen sich hier bei richtigem Einsatz Sammelbestellungen leicht erreichen. Prospekte stehen zur Verfügung. (Z)

G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung in Leipzig
