





# NECESARIO Y APLICABLE A TODO EL MUNDO

Una Sociedad de Seguros de Vida á prima fija ofrece en el mayor grado posible, sobre todo si realiza su negocio bajo el plan mútuo, la aplicación práctica del principio de solidaridad á todas y cada una de las necesidades ó conveniencias de la vida económica, privada ó social.

## En efecto: en el orden privado ofrece:

- 1.º La única forma de constituir desde el primer momento para los suyos, **si muere**, el capital que sólo después de muchos años de sacrificios conseguiría acumular **si viviese**.
- 2.º La mejor manera de **formarse un capital ó una renta para la vejez**, hallando así la compensación á sus afanes y trabajos de joven en una posición tranquila y descansada en sus últimos años.
- 3.º La sola combinación de aunar en un solo contrato la previsión que supone el caso 1.º y el ahorro á que atiende el 2.º, esto es, **capital para caso de muerte y capital al término del período estipulado**.
- 4.º La mejor forma de **asegurar á la mujer ó á un hijo imposibilitado una renta fija é invariable** durante el plazo que nos sobreviva, **sin mermar**, al hacerlo, el capital que podamos legar á nuestros otros hijos.
- 5.º La forma más conveniente de protegerse **mutuamente** marido y mujer, para el caso de muerte de cualquiera de ellos.
- 6.º El único medio de **aumentar el crédito personal**, pues sabido es que la objeción única que para obtener fácil y á módico interés se hace al hombre honrado que tiene un sueldo ó pensión, es la posibilidad de verse burlado el capitalista si el deudor muere antes de haberlo amortizado.

A esto atiende el seguro de VIDA A PRIMAS LIMITADAS O VITALICIAS, y hasta si se quiere buscar la mayor economía, el SEGURO TEMPORAL.

A esto entienden las DOTALES PURAS y las RENTAS VITALICIAS DIFERIDAS.

Es lo que ofrece el seguro DOTAL, por diez, quince, veinte veinticinco ó treinta años.

A esta necesidad responde de una manera muy especial el seguro de INGRESOS VITALICIOS; pero también puede lograrse con mayor economía, aunque menores ventajas, por medio de una RENTA DE SUPERVIVENCIA.

Esto se consigue de manera absoluta por el seguro de VIDA EN CONJUNTO.

Esto se resuelve por medio del SEGURO TEMPORAL, aunque también y con ciertas ventajas puede lograrse con seguros regulares.

El seguro de VIDA A PRIMAS VITALICIAS O LIMITADAS, á la única forma de lograrlo.

Lo resuelve en absoluto la RENTA VITALICIA INMEDIATA SOBRE UNA O DOS VIDAS.

Para este caso son los seguros DOTALES O MIXTOS.

Lógrase por el seguro INGRESO VITALICIO, y en general con cualquiera de las clases regulares de seguros.

Lo resuelve de manera esencial el seguro de INGRESOS VITALICIOS ó el de SUPERVIVENCIA.

Por medio del seguro de VIDA EN CONJUNTO y por SEGUROS DOTALES.

Por seguros Dotales de niños ó por Dotales sobre la vida de los padres.

(Véase grupo anterior).

Seguros de Vida á Primas Vitalicias ó Temporales.

Seguros de VIDA ENTERA A PRIMAS VITALICIAS O TEMPORALES.

SEGUROS DOTALES con preferencia.

### Al que vive de un sueldo ó pensión

### Al que posee capital y vive de la renta del mismo, sin emplearlo en negocios ó especulaciones.

### Al que tiene capital empleado en negocios ó especulaciones...

- 1.º El medio único para que no **desminuya por su muerte**, por el gravamen de derechos reales y por las particiones del capital, etc., y la mejor forma de tener en el momento de la defunción dinero contante.
- 2.º El medio de asegurarse una vida tranquila, sin preocupaciones de administración y aumentando notablemente la renta si se tiene ya cierta edad, con seguridad de que ella ha de ser **fija y vitalicia** durante la vida de uno ó conjuntamente de los dos esposos.
- 3.º El medio más apropiado de aunar en una sola operación **ahorro y previsión**.
- 4.º La forma mejor de recompensar servicios ú ofrecer mejoras, legados ó compensaciones, **sin perjudicar** en nada á los herederos legítimos.
- 5.º La forma más ventajosa de garantizar á la viuda **un usufructo vitalicio**, sin privar del mismo á los demás herederos.
- 6.º La sola forma de protegerse **mutuamente** ambos cónyuges, y de transformar bienes dotales en bienes gananciales.
- 7.º La manera mejor de constituir **dotas y alcancías** á los hijos.

La solución práctica de los casos indicados antes y las especiales siguientes:

- 1.º La compensación debida á sus herederos **por el riesgo** á que sujeta el capital.
- 2.º La forma única de **continuar un negocio** en unas solas manos sin perjuicio de los demás herederos, y la sola forma de evitar las particiones que le perjudicarían.
- 3.º La manera mejor de **forzar el crédito** un comerciante.

## En el orden social ofrece, entre otros muchos casos:

- 1.º El único modo de **establecer por muerte fundaciones, asilos, escuelas, etcétera**, sin que al hacerlo perjudiquemos á nuestros herederos.
- 2.º Un medio fácil de **liberar hipotecas y gravámenes**, dejando á nuestros herederos libres las fincas ó los bienes.
- 3.º La sola forma de evitar el perjuicio de la muerte de un socio, **liquidando con su viuda ó herederos sin disminuir el capital social**.
- 4.º Medio de **aumentar los bienes de cualquiera comunidad ó asociación**.
- 5.º La forma más económica y adecuada de **establecer pensiones y retiros** á empleados y dependientes de una entidad particular ó social.

Seguros de VIDA ENTERA preferentemente.

Seguros de VIDA O DOTALES.

Seguros de VIDA EN CONJUNTO SOBRE DOS O TRES VIDAS.

Seguros á PAGOS LIMITADOS sobre las vidas asegurables.

Por RENTAS VITALICIAS DIFERIDAS.

Si el seguro es necesario y aplicable á todo el mundo, sólo falta **elegir ahora mismo** la Sociedad más fuerte, A); la que mayor suma de beneficios reparta, B), y la que mayor arraigo tenga en nuestro País, C), y **solicitar inmediatamente** el seguro que más nos convenga porque mañana podría ser tarde.

A) Ninguna Sociedad de Seguros de vida del mundo ha logrado tener en su **50 aniversario** un **ACTIVO** de pesetas oro **2.447.993.972,41** y un **SOBRANTE** de pesetas oro **421.184.900,70** más que

LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS

B) Ninguna Sociedad de Seguros de vida del mundo había repartido en su **50 aniversario** **BENEFICIOS** entre sus asegurados por la suma de pesetas oro **575.043.913,06** más que

LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS

(En el presente año unos **51.827.000,00** de pesetas oro se están repartiendo en tal concepto).

C) Ninguna Sociedad de Seguros de vida, de las que operan en España—no obstante la mayor antigüedad de algunas—ha pagado á sus asegurados españoles la suma de pesetas **69.638.751,92** más que

LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS

The Equitable Life Assurance Society of the United States (LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS), ofrece al público la mayor protección representada por su fuerza financiera y las mayores ventajas contenidas en sus pólizas que son Contratos Modelo, de acuerdo con la Ley del Estado de New York, y con todas las flexibilidades y privilegios que han logrado aunarse en un contrato de seguro de vida, como anticipos, valores en liquidación, seguro saldado, plazos de seguro prorrogado durante la vigencia del contrato, y todas las formas concebibles de liquidación al vencimiento del mismo, amparado todo por la cláusula de Indisputabilidad, que hace de sus pólizas verdaderos contratos ilitigables después del primer año.

Todas sus pólizas de seguro participan anualmente, y desde el primer año, en los beneficios por medio de dividendos, que pueden cobrarse en metálico, ó emplearse en reducir la prima del año siguiente, ó acumularse al haber de la póliza con interés de 3 por 100, siendo retirables en cualquier aniversario, ó adicionarse al capital asegurado, en cuyo caso aumenta su importe notablemente.

## LA EQUITATIVA

PALACIO DE SU PROPIEDAD

88 ALCALA, 14, Y SEVILLA, 3 Y 5, MADRID 88

Autorizado por la Comisaría de Seguros

Nombre .....
Señas del domicilio .....
(Calle) (Población) (Provincia)
Profesión .....
Año, mes y día del nacimiento .....
Fin que con el seguro persigue .....
Cantidad que anualmente podría destinar á este fin .....
.....
Si tiene V. la bondad de llenar los anteriores huecos y renitr este cupón, bajo sobre, dirigido á
<b>Sucursal Española de LA EQUITATIVA, Madrid</b>
recibirá V. seguidamente explicación detallada de la clase de seguro que mejor se adapte á su edad y deseo.
(E. I.)

