

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 á cada una de las necesidades ó conveniencias de la vida económica, privada ó social.

En efecto: en el or en privado ofrece:

- Al que vive de un sueldo ó pensión.**
- 1.º La única forma de constituir desde el primer momento para los suyos, si muere, el capital que sólo después de muchos años 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 tiende el 2.º, esto es, **capital para caso de muerte y capital al término de 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 obtenerlo 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.
- Al que posee capital y vive de la renta del mismo, sin emplearlo en negocios ó especulaciones.**
- 1.º El medio único para que no **disminuya 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 la 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 **mútuamente** ambos cónyuges, y de transformar bienes dotales ó parafernales en bienes gananciales.
 - 7.º La manera mejor de constituir **dotes y alcancias** á los hijos.
- Al que tiene capital empleado en negocios ó especulaciones.**
- 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.

A esto atiende el seguro de VIDA A PRIMAS LIMITADAS O VITALICIAS.

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

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

A esta necesidad responde de una manera muy especial el seguro de INGRESOS VITALICIOS ó cualquier póliza ordinaria, optando por liquidación en cuotas.

Esto se consigue de manera absoluta por el seguro de VIDA EN CONJUNTO con una ó por dos pólizas preferentemente.

Esto se resuelve por medio del SEGURO DE VIDA ENTERA, aunque también y con ciertas ventajas puede lograrse con seguros dotales.

El seguro de VIDA A PRIMAS VITALICIAS O LIMITADAS, da 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 en general, en cualquiera de las clases regulares.

Lo resuelve de manera esencial el seguro de INGRESOS VITALICIOS, y en general, el seguro de vida con la opción de renta.

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.)

Por seguros de VIDA A PRIMAS VITALICIAS.

Por seguros de VIDA ENTERA A PRIMAS VITALICIAS.

Por SEGUROS DOTALES con preferencia.

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 cualquier 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.

Por seguros de VIDA ENTERA preferentemente.

Por seguros de VIDA ó DOTALES.

Por seguros de VIDA EN CONJUNTO.

Por 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 **52 aniversario** un **ACTIVO** de pesetas oro **2.624.606.422,70** y un **SOBRANTE** de pesetas oro **449.640.627,90** más que

La Equitativa de los Estados Unidos.

B) Ninguna Sociedad de Seguros de vida del mundo había repartido en su **52 aniversario** **BENEFICIOS** entre sus asegurados por la suma de pesetas oro **743.748.102,00** más que

La Equitativa de los Estados Unidos.

(En el presente año unos **65.409.000,00** 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 todavía á sus asegurados españoles la suma de pesetas **88.249.875,71** 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 emitidas, 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 anticipios, valores en liquidación, seguros saldados, 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
Alcalá, 14, y Sevilla, 3 y 5, Madrid

(Autorizado por la Comisaría de Seguros).

Nombre	_____		
Señas del domicilio	(Calle)	(Poblacion)	(Provincia)
Profesión	_____		
Año, mes y día d-l nacimiento	_____		
Fin que con e seguro persigu	_____		
Cantidad que anualmente podría destinar á este fin	_____		
<p>Si tiene usted la bondad de llenar los anteriores huecos y remitir este cupón, bajo sobre, dirigido á</p> <p>Sucursal española de LA EQUITATIVA, Madrid.</p> <p>reibirá usted seguidamente explicación detallada de la clase de seguro que mejor se adapte á su edad y deseos.</p>			