







# 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 mutuo, 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 sólo 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 a término del período estipulado.
  - 4.º La mejor forma de asegurar a la mujer ó a 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 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.
- El medio único para que no disminuya por su muerte, por el gravamen de los derechos reales y por las particiones del capital, etc., y la mejor forma de tener en el momento de la defunción dinero contante.
- 1.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.
  - 2.º El modo más apropiado de aunar en una sola operación ahorro y previsión.
  - 3.º La forma mejor de recomensar servicios ó ofrecer mejoras, legados ó compensaciones, sin perjudicar en nada á los herederos legítimos.
  - 4.º La forma más ventajosa de garantizar á la viuda un usufructo vi alicio, sin privar del mismo á los demás herederos.
  - 5.º La sola forma de protegerse mutuamente ambos cónyuges y de transformar bienes dotales en bienes gananciales.
  - 6.º La manera mejor de constituir dotes 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.

## 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.

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

- 1.º El único modo de establecer por muerte fundaciones, asilos, escuelas, etc., 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.

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 51 aniversario un ACTIVO de pesetas oro **2.519.360.420,75** y un SOBRENTE de pesetas oro **441.940.849,25** más que

**La Equitativa de los Estados Unidos.**

B) Ninguna Sociedad de Seguros de vida del mundo había repartido en su 51 aniversario BENEFICIOS entre sus asegurados por la suma de pesetas oro **624.844.685,06** más que

**La Equitativa de los Estados Unidos.**

(En el presente año unos **55.000.000** 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 **76.385.623,58** 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 anarse en un contrato de seguro de vida, como anticipos, valores en liquidación, seguro 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 litigables 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 5 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)	(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 usted la bondad de llenar los anteriores huecos y remitir este cupón, bajo sobre, dirigido á		
Sucursal Española de LA EQUITATIVA, Madrid		
recibirá usted seguidamente explicación detallada de la clase de seguro que mejor se adapte á su edad y deseos.		