

NECESARIO Y APLICABLE A TODO EL MUNDO

Una Sociedad de Seguros de Vida a 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 a todas y cada una de las necesidades ó conveniencias de la vida económica, privada ó social.

En efecto: en el orden 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 de sacrificios conseguiría acumular si viviese.
- 2.º La mejor manera de formar 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 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 participaciones del capital, etc., y la mejor forma de tener en el momento de la defunción dinero contante.
- 2.º El medio asegurarse una vida tranquila, sin precauciones 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 ó ofrecer mejoras, lega los 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 mejor manera de constituir dotes y alcancías 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 forma de evitar las participaciones 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 los bienes 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 ó dependientes de una entidad particular ó social.

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

A esto atienden 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 con ciertas ventajas puede lograrse con seguros regulares.

El seguro de VIDA A PRIMAS VITALICIAS O LIMITADAS, da la única forma de legación.

Lo resuelve en absoluto la RENTA VITALICIA INMEDIATA SOBRE UNA O DOS VIDAS. Para este caso son los seguros DOTALES O MIXTOS.

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

Lo resuelve de manera especial 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 años ó por Dotales sobre la vida de los padres.

(Véase grupo anterior.) Seguros de VIDA A PRIMAS VITALICIAS O TEMPORALES.

Seguros de VIDA ENTERA A PRIMAS VITALICIAS O TEMPORALES.

SEGUROS DOTALES con preferencia.

Seguros de VIDA ENTERA preferentemente.

Seguros de VIDA O DOTALES.

Seguros de VIDA EN CONJUNTO SOBRE DOS O TRES VIDAS.

Seguros de 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 **2.447.993.372'41** 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 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, valo es en liquidación, seguro salda los, 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 en 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 muerte de vivos, 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 aumente su importancia notablemente.

LA EQUITATIVA

PALACIO DE SU PROPIEDAD

Acalá, 14, y Sevilla, 3 y 5. Madrid

(Autorizado por la Comisaría de Seguros.)

Nombre		
Señal de 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		
<p>Si tiene Ud. la bondad de llenar los anteriores huecos y remitir este cupón, bajo sobre, dirigido á Sucursal Española de LA EQUITATIVA, Madrid recibirá Ud. seguidamente explicación detallada de la clase de seguro que mejor se adopte á su edad y deseos.</p>			
(E. I.)			