

1399

No. 5.

LA EQUITATIVA

SOCIEDAD DE SEGUROS SOBRE LA VIDA

DE LOS

ESTADOS
UNIDOS



SUCURSAL DE ESPAÑA
MADRID - Calle de Sevilla.
DIRECCIÓN TELEGRÁFICA: "EQUITATIVA"
Por correo: Apartado 16.

U/Bc LEG 17 n°1399

HTCA



1>0 0 0 0 6 0 3 2 4 3

UVA. BHSC. LEG 17 n°1399

Leg. 17

1399

1889

1399

PROSPECTO GENERAL

LA
EQUITATIVA,
Sociedad de Seguros de Vida

DE LOS ESTADOS UNIDOS.

(The Equitable Life Assurance Society of the U. S.)

FUNDADA EN 1859

Capital de

Garantía:

492,322,340.⁹³

Pesetas.

Sucursal de España

Autorizada por Real orden de 10 de Octubre de 1882

Calle de Sevilla, 16, principal

MADRID

(Frente á su edificio en construcción)

DOMICILIO SOCIAL

DE LA

EQUITATIVA de los ESTADOS UNIDOS

120 BROADWAY, NEW-YORK

JUNTA DIRECTIVA

HENRY B. HYDE, PRESIDENTE.

JAMES W. ALEXANDER, VICEPRESIDENTE.

LOUIS FITZGERALD,
HENRY A. HURLBUT,
HENRY G. MARQUAND,
WM. A. WHEELLOCK,
HENRY DAY,
M. HARTLEY,
H. M. ALEXANDER,
CHAUNCEY M. DEPEW,
CHARLES G. LANDON,
CORNELIUS N. BLISS,
ALANSON TRASK,
E. BOUDINOT COLT,
EUGENE KELLY,
JOHN D. JONES,
JOHN SLOANE,
S. BORROWE,

B. WILLIAMSON,
G. W. CARLETON,
E. W. LAMBERT,
H. S. TERBELL,
THOMAS S. YOUNG,
WILLIAM M. BLISS,
JOHN J. MCCOOK,
B. F. RANDOLPH,
JOHN A. STEWART,
LEVI P. MORTON,
GEO. C. MAGOUN,
WM. B. KENDALL,
DANIEL D. LORD,
H. J. FAIRCHILD,
WM. ALEXANDER,
HORACE PORTER,
C. B. ALEXANDER,

GEO. DE F. L. DAY,
J. F. DE NAVARRO,
JOSEPH T. LOW,
EDWARD W. SCOTT,
CHARLES S. SMITH,
GEORGE H. STUART,
A. VAN BERGEN,
T. DE WITT CUYLER,
OLIVER AMES,
EUSTACE C. FITZ,
S. H. PHILLIPS,
HENRY R. WOLCOTT,
GUSTAV G. POHL,
JOHN A. MCCALL,
JAMES H. DUNHAM,
DANIEL R. NOYES,

COMITE EJECUTIVO

Y

DIRECCION GENERAL PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

PRESIDENTE: Excmo. Sr. D. Antonio Angel Moreno. (Viuda é hijos de A. G. Moreno.)

VICEPRESIDENTE: Sr. D. Enrique García Calamarte. (García Calamarte é hijo.)

MÉDICO DIRECTOR: Excmo. Sr. D. Esteban Sánchez de Ocaña, Catedrático, Decano de la Facultad de la Real Cámara.

MÉDICO VICEDIRECTOR: Sr. D. Rafael Ulecia Cardona, Director de la *Revista de Medicina y Cirugia prácticas*.

DIRECTOR Y ADMINISTRADOR GENERAL

EXCMO. SEÑOR DON JUAN ANGEL ROSILLO;

Oficina de la Sucursal de España

Calle SEVILLA, 16, pral.

MADRID

EL SEGURO SOBRE LA VIDA.

I.

Su antigüedad, ventajas que reporta y fines que realiza. —
Su acción moral é influencia en el bienestar de las familias.

Una institución, que cuenta por siglos su existencia y tal influjo ejerce en la economía y moral de los pueblos, que el grado de civilización de éstos puede valorarse por el progreso en ellos de dicha institución, ciertamente que no ha menester de alabanzas, ni de exponerse para ser apreciada.

Su bondad la recomienda y garantiza el hecho de su larga y no interrumpida existencia. Sin su amparo millares de familias vivirían en la miseria, huérfanas de toda protección, y esto constituye su mejor elogio.

Por eso se impone como necesidad, no sólo en el orden de la familia, si que el interés social, preocupado con los males que de antiguo se agitan en su seno y que en estos últimos tiempos parecen haberse exacerbado, fia en la eficacia de dicha institución el remedio de los mismos. En efecto, los primeros estadistas de las principales naciones consideran de tal suerte posible la solución del pauperismo y del proletariado, con la práctica de dicha institución, que hace años está sobre el tapete de los Gobiernos

más previsores el proyecto de hacerla obligatoria para todos los obreros.

Nos referimos al Seguro de vida, que, como todas las instituciones de ahorro y más eficazmente que ninguna de ellas, por lo mismo que sus bases fundamentales son la asociación y la mutualidad, contribuye poderosamente al aumento de la riqueza pública y al bienestar de los pueblos.

Una institución de tal alteza de miras y fines tan trascendentales, no necesita, ciertamente, sino manifestarse, para que se sepa en qué consiste y puedan apreciarse sus ventajas. Son tan evidentes éstas, y de ellas reciben todos los días pruebas tan palpables las familias de tantos asegurados, que, en verdad, pudiéramos excusar toda explicación.

Nos proponemos, sin embargo, dar de ella siquiera una definición, para que nadie pueda con justicia confundir á las Sociedades que la representan con aquellas otras que, habiéndose engalanado indebidamente con el nombre de Sociedades de Seguros de vida, nacieron para morir, y murieron como habían vivido, sorprendiendo su fracaso, tanto como fueron tentadoras é imprevisoras sus promesas.

El hecho de que allí donde está el germen de la vida y la vida misma con sus mejores energías, puede estar la muerte, no hubiera sido cosa que á nadie habría extrañado. Todos los días y á cada momento brotan ó nacen infinidad de seres, y también á cada instante se resta y desaparece de la vida todo aquello que termina la suya.

Pues lo mismo acaece en el orden económico. Allí donde florece una institución y muchas otras se establecen y desarrollan, pueden fracasar una ó varias, sin que importe gran cosa la desaparición de éstas, para que brinden confianza, la tengan y merezcan otras, que por la acción del tiempo y sus resultados han podido contrastar el origen de su crédito financiero. Además de que si en el orden de la naturaleza cabe que coexistan con los seres fuertes otros de constitución más endeble ó enfermiza, y darse el caso que algunos de éstos alcance vida longeva, la historia económica nos ofrece elocuente prueba de que el interés individual,

que participa del egoísmo y la impiedad de algunos pueblos antiguos, arroja por la roca tarpeya del infortunio á toda institución, que por sus propias condiciones no merece su confianza, para entregarla completa á los atletas y dominadores del mundo financiero, en cuyas robustas manos deposita, con su confianza, su dinero y sus ahorros.

Basta, por tanto, que existan poderosas sociedades de Seguro de vida, para que ésta no tenga por qué inquietarse por el prestigio de su antigua tradición.

El hecho de que hayan fracasado algunas de ellas por defecto, no de su objeto social, sino por vicios de administración, nada puede afectarle. Lo que importa es, que el fracaso y la muerte estén en debida proporción con lo que nace, crece y se desenvuelve en la esfera de la vida, porque de otra suerte no podría concebirse la existencia en la misma naturaleza, ni en el orden social cabría admitir la idea de nación, pueblo, sociedades é instituciones.

Pues bien: las de Seguro de vida sujetas á igual ley que las otras, han podido coexistir durante siglos, sin que esto signifique que durante ese tiempo no haya habido algunas, que por defecto de organización, imprevisión en sus promesas ó malas prácticas administrativas hayan tenido precaria existencia.

Y de esta ley no ha podido evadirse ninguna de las naciones en donde se practica el Seguro de vida, ni aun aquellas que tienen en su seno las sociedades más respetables de esta clase. Precisamente en los pueblos en que más desarrollo han tenido, la desaparición de algunas ha sido necesaria consecuencia del principio por virtud del cual la mayor suma exige y determina un número proporcional de bajas.

Pero cuando en un país se registra el raro fenómeno económico de que igual desgracia ha alcanzado á todas las instituciones de un mismo orden, siquiera instituciones similares hayan gozado y gocen en otras partes de gran prosperidad, parece llegado el caso de examinar las causas de resultado tan deplorable. Porque quizás en ningún otro mercado se ha dado el hecho, realizado en el nuestro, de haber fracasado tantas sociedades de Seguro de vida como

las que se fundaron en nuestro país por los años de 1856 al 66. Una sola escapó del naufragio, y aun necesitó transformarse y cambiar de objeto social para poder continuar su existencia.

Verdad es que las sociedades á que nos referimos no fueron propiamente de Seguro de vida, sino más bien cajas de ahorro y de formación de capitales, uno de cuyos errores, el más grave y transcendental, consistió en haber preferido para la inversión de dichos capitales los valores públicos, valores que, si por fortuna, han alcanzado hoy alguna firmeza, han tenido el triste privilegio de reflejar, con sus fluctuaciones y sensible depreciación, el malestar económico y abatimiento moral en que, debido á hondas perturbaciones, se ha encontrado durante largos años esta nación.

Pues bien: esos valores se cotizaban más bajos precisamente cuando aquellas cajas de formación de capitales tuvieron que liquidar y pagar sus pólizas, cuyo resultado, si pudo ser un desencanto para los interesados, sirvió de amarga lección para aquellos que, olvidándose de la prudencia que requiere la administración de caudales ajenos, procedieron en abierta oposición con el consejo de la ciencia y el dictamen de los más ilustres economistas, unánimes en recomendar con preferencia, para la colocación de capitales de las sociedades de Seguro y Cajas de ahorro, la compra de inmuebles.

Con objeto, pues, de que nadie pueda obrando rectamente confundir la respetabilidad del Seguro de vida, con las sociedades á que antes nos hemos referido, vamos á permitirnos dar con perdón de la ilustración de nuestros lectores, una sucinta idea del Seguro de vida y beneficio que reporta.

Importa decir lealmente ante todo, que el Seguro de vida, que es previsión y puede ser ahorro, no es, ni puede ser en modo alguno especulación.

En él debe buscarse más la seguridad que el provecho que sólo pueden ofrecer ariesgadas operaciones. Por eso el Seguro no cobra sino el precio del riesgo que asume, ni paga más de lo que, restada la parte que se consume en cada ejercicio, asegura dicho precio; todo precisado y determinado, de un lado, por las tarifas de

cada Compañía, y de otro, por el resultado que ofrecen los diversos factores variables que intervienen en la operación: el promedio de mortalidad y el promedio de interés principalmente.

El Seguro de vida no es, pues, otra cosa que el viceversa del contrato de renta vitalicia. En ambos existe la entrega de un capital y el pago de una prima á renta, y en uno y otro el término del contrato es el fallecimiento del asegurado ó del rentista. Así que, del mismo modo que á la muerte del último, en el contrato de renta vitalicia, la Compañía aseguradora no tiene que pagar más pensión ó anualidades y hace suyo el capital recibido, en el Seguro de vida, con la muerte del asegurado cesan los pagos de primas y la Compañía satisface el capital garantizado en la póliza. Con razón pudo decir el reputado economista Mr. Reboul, cuya muerte reciente lloran todos los que tuvieron ocasión de admirar su talento, que el contrato de Seguro de vida no es más que la renta vitalicia vista al revés.

Puede definirse el Seguro de vida: un contrato bilateral por virtud del cual una de las partes (el asegurado) contrae la obligación de pagar anualmente á la Compañía aseguradora la prima que las tarifas de la última fijan para la edad, sexo, profesión del asegurado y clima en que vive, cuya prima será además menor ó mayor según la importancia del seguro y la clase y ventajas de la póliza en que se haya solicitado. La otra parte (Compañía aseguradora) queda obligada á pagar la suma consignada en la póliza, á la muerte del asegurado, á los herederos de éste; ó al mismo asegurado después de un número de años. En el primer caso la póliza que se expide se llama Seguro para caso de muerte: en el segundo recibe el nombre de Seguro dotal ó mixto, porque participa además de la condición peculiar del primero, si el asegurado fallece dentro del término convenido.

Aunque las Compañías suelen estipular un plazo de sesenta ó noventa días para el pago de sus pólizas, es condición esencial de las pólizas indisputables que se paguen inmediatamente después de haberse acreditado el fallecimiento del asegurado.

Bien puede, por tanto, decirse que una póliza de Seguro de vida es una letra, que la Sociedad aseguradora extiende y firma á

su propio cargo para hacerla efectiva á la orden de los herederos ó beneficiarios del asegurado, á la muerte de éste. Pero nótese bien, para que puedan apreciarse exactamente las ventajas especiales del seguro de vida. Mientras que no hay banquero que libre una letra, sino mediante la entrega de su importe y coste de la misma, toda Compañía aseguradora, con sólo el pago de una cuota anual sobre la cantidad de la póliza, al expedir ésta, la acepta desde luego y tiene que pagarla por su valor íntegro, aunque por haber sobrevenido inmediatamente la muerte del asegurado no hubiera recibido más que dicha primera anualidad.

Lo mismo podría compararse el Seguro de vida con la compra de una finca á plazos. Figurémonos dos sujetos de una misma edad; de treinta y cinco años, por ejemplo. Compran el mismo día: una casa de 20.000 duros uno de ellos, á pagar mil anualmente; el otro contrata una póliza dotal por una suma igual, pagadera en veinte anualidades. Ambos han comenzado á constituir un capital en beneficio propio, para el caso de pagarlo completamente en vida. Pero, si ésta les falta, ¿cuál será la situación de sus respectivas familias?

La del asegurado cobrará los 20.000 duros, como si su causahabiente los hubiese pagado totalmente, siquiera no hubiera satisfecho más que mil; mientras que la familia del propietario tendrá una carga que cumplir, si desea conservarse en la posesión de la finca, ó de otra suerte, se vería desalojada de ella, por virtud de embargo y remate judicial, si su precaria posición no le permitía pagar los plazos pendientes á sus vencimientos respectivos.

Iguales ventajas resultan en favor del Seguro de vida comparado con otras inversiones. Podrán éstas proporcionarlas iguales á las que él ofrece en caso de vida, pero ninguna tiene su eficacia en caso de muerte.

Si tan grandes son los beneficios económicos del Seguro de vida, no son ciertamente menores los que reporta en el orden jurídico, en cuya esfera de acción su influencia es cada vez mayor y más eficaz, á medida que en la práctica se valoran sus resultados.

Una institución, que al través de dos siglos ha tenido poder bastante para penetrar en la legislación de los pueblos, novándola fundamentalmente, debemos reconocer que tiene de su parte el apoyo de los sentimientos y costumbres de los pueblos modernos.

Y que el Seguro de vida ha establecido novedades esenciales en los Códigos vigentes, pruébalo el afán con que las más de las naciones cuidan de ingerir en los suyos preceptos y disposiciones reguladoras del Seguro de vida, trayendo al texto de sus leyes (y esto constituye un honor para la institución) las reglas que el uso y costumbre de las Sociedades, que le representan, tenían establecidas como régimen y gobierno de sus contratos.

España no podía ser una excepción en este progreso de la legislación, y en su nuevo Código de Comercio, hoy vigente, ha definido los respectivos derechos de aseguradores y asegurados. Basta repasar sus líneas para apreciar el valor que la Ley da á una póliza de Seguro de vida: «El beneficiario en ella—dice—tendrá derecho á la suma asegurada por la póliza aun con preferencia de acreedores y herederos forzosos.» Sólo en el caso que no hubiera designación expresa de beneficiario, se entendería parte de los bienes del asegurado el capital de la póliza. De ahí el valor que éstas tienen en todos los mercados del mundo, en los pueblos mercantiles é industriales singularmente; de ahí que una póliza de Seguro de vida sirva de garantía para muchos contratos, unas veces como garantía colateral ó supletoria, otras como garantía única: de ahí que el Seguro de vida, por medio de sus pólizas, haya venido á constituir la hipoteca personal, ó, lo que es lo mismo, el verdadero crédito personal.

II.

Aplicaciones más generales del Seguro sobre la vida.

Después de lo dicho, añadir una palabra más en demostración de las utilidades que presta el Seguro sobre la vida, sería ofender

la ilustración del lector. No habríamos de acertar tampoco á exponer sus ventajas con más sencillez de la que resulta por arte de las comparaciones precedentes.

Quizás, empero, no sea inútil que, á modo de indicación, nos permitamos enumerar algunas de sus más usuales y frecuentes aplicaciones:

En favor de los herederos.

Si el Seguro es previsión; si todos conocemos la fecha de nuestro nacimiento, pero no dónde ni cuándo hemos de morir, parece inútil recomendar á todo aquel que desee sinceramente continuar protegiendo después de sus días á las personas que en vida sostiene, que no olvide que la muerte puede sorprenderle sin haber formado un capital, y que para este caso un pequeño sacrificio por su parte en forma de prima del Seguro sobre su vida, puede bastar para que lo logre en beneficio de esas mismas personas, que constituyen su familia y son el objeto de sus desvelos y amor. Y no cabe pretextar falta de medios para cumplir con tan ineludible deber. No; todos podemos ahorrar para pagar una póliza de mayor ó menor cantidad, sin que nuestros herederos pudieran fundadamente quejarse jamás de que la suma economizada no fuese bastante, sino de que no se hubiese tenido la previsión de asegurarla en la proporción que nuestra posición y medios nos permitían.

En beneficio propio ó de los herederos.

Pero en el Seguro puede combinarse la previsión en favor de los otros y el ahorro en beneficio propio. Ambos fines pueden realizarse con el Seguro de vida, bien con el sistema de acumulación de dividendos, de que luego hablaremos, ó eligiendo una póliza dotal ó de seguro mixto, cuya forma de Seguro es hoy la más generalizada y la que tiene la preferencia en todos los pueblos en donde de antiguo se usa y practica el Seguro de vida.

Para facilitar las particiones hereditarias.

Y no cabe imaginar que el Seguro deba ser obligación exclusiva de los desheredados de la fortuna, ni de aquellos que no la han tenido para reunir un capital que legar á sus hijos. Si para éstos se impone como necesidad la operación del Seguro, no es menos conveniente para aquellos que, disfrutando de desahogada posición, tienen larga descendencia; ó para aquellos otros cuya herencia en inmuebles requiere una suma en metálico, si ha de ser fácil y sin perjuicio de los mismos interesados la repartición del caudal hereditario.

A calidad de mejora entre los hijos.

Un padre de familia puede encontrar que es dura á veces la ley que le obliga á repartir sus bienes entre sus herederos por partes iguales, sin consideración á diferencias que pueden existir por razón de edad, incapacidad ó circunstancias morales, que nadie habría de apreciar mejor que él para compensarlas en su testamento; y el Seguro de vida se plegará fácilmente á su voluntad, para servirla de modo que la mejora surta sus efectos, sin necesidad de molestar con ella á los demás hijos, como si dicha mejora se consignara en el testamento mismo.

En reparación de hechos anteriores.

Un hombre, casado ó no, puede entender que su honor y su conciencia le exigen la reparación de ciertos hechos, y estimar igualmente que no puede ni debe ser indiferente al infortunio de seres desvalidos, y el Seguro le ofrecerá modo fácil de cumplir, salvando todos los respetos legítimos, con tales deberes de conciencia; y sin que sea precio del favor que legue la necesidad de acreditar el concepto por que se reciba.

Para establecer obras piadosas.

Muchas son las personas que sienten el deseo de realizar obras piadosas, ó establecer fundaciones benéficas. Sea por arte de la educación cristiana, ó porque en el alma humana viven y se alientan sentimientos de caridad, toda persona bien nacida se conmueve en presencia de la desgracia ajena y se consideraría feliz remediándola. Pocas serán, sin embargo, las que cuentan con medios para desembolsar el capital que requiere una fundación cualquiera de carácter benéfico. Quizás, ahorrando podrían llegar á reunir ese capital; pero la muerte puede sorprenderles sin haber colmado la hucha preparada con tal objeto. Preciso les será acudir al Seguro de vida para realizar por sí mismo sus nobles propósitos, si sobreviven al plazo que hayan estipulado; ó dejar á sus albaceas, en caso de muerte, el cuidado y los medios de cumplirlos.

En garantía de otros contratos.

Lo más frecuente en nuestro país es buscar en el Seguro de vida una garantía supletoria para las operaciones de préstamo; en otros pueblos las pólizas de Seguro de vida sirven iguales fines en diversos contratos, y suelen combinarse con la compra de una finca á plazos para asegurar el pago de éstos, cualesquiera que sean las circunstancias que sobrevengan.

Como garantía social.

Los que deseen emanciparse de una vida subalterna y tengan aliento y condiciones para establecerse, aunque no cuenten con capital, podrán encontrar facilidades en el Seguro de vida para realizar sus propósitos.

Sabido es que el capital busca colocación y se entrega á la honradez y al talento, pero exige siempre la garantía necesaria para el caso que la empresa acometida no toque la ganancia que

se promete por falta de la vida del empresario. Como el seguro de vida prevé este caso, una póliza de esta clase sería una garantía adecuada.

Lo mismo sucede cuando se establece una sociedad en comandita. El comanditario tiene seguridad en la honradez é industria de su socio, pero no pudiendo tenerla igual en la duración de su vida, le aconseja como deber elemental que la asegure tomando una póliza, para que en todo tiempo se encuentren resguardados, á la vez el capital social que él aporta y el bienestar de la familia del socio industrial que desaparece.

Pero basta ya. ¿A qué seguir enumerando las infinitas explicaciones del Seguro de vida? ¿A qué esforzarnos en demostrar por este medio sus ventajas? Son tan ciertas y evidentes éstas, que nadie discute ya la conveniencia de asegurarse. Y en verdad, cuando las fincas, los buques, las cosechas, y todo lo que tiene valor se resguarda de los riesgos consiguientes con una póliza de Seguro, ¿cómo no asegurar la vida del hombre productor de todos esos valores y de la riqueza que ellas representan? Por eso, resuelto el problema de la conveniencia del Seguro de vida, sólo debe ser motivo de preocupación este otro: ¿Cuál es la mejor Compañía?

III.

¿Cuál es la mejor Sociedad de Seguro de vida?

No hemos de decirlo nosotros. Sólo nos corresponde afirmar que el Seguro de vida como institución está dignamente representado en una gran variedad y número de respetables Sociedades.

Pero el bien tiene su jerarquía, y para determinarla dentro de la gradación infinita en que se ofrece á la contemplación, se re-

quiere un juicio. Ninguna de las partes competidoras podrían resolverlo imparcialmente. Al público, jurado de honor en el concurso, debe reservarse el derecho de decidir cuál de las Compañías aseguradoras acredita el primer premio de su confianza.

Ya veremos después qué Sociedad lo ha merecido. Mientras tanto, séanos permitido indicar cuáles son los requisitos y condiciones, que, en opinión de eminentes economistas, ha de reunir toda Compañía de Seguros que aspire á ganar merecidamente la confianza del público.

1.º Debe contar en primer término con una gerencia inteligente y activa, que á la vez sea reformista y económica. Si es regla de toda prudente administración, que los gastos han de estar en proporción con los ingresos, esa regla ha de observarse con todo rigor en la gestión de los caudales de los asociados de una Compañía de Seguro de vida.

Sólo puede justificarse el gasto que es reproductor, el gasto que proporcione á la mutualidad nuevos miembros, ó lo que es lo mismo, mayor número de contribuyentes, obteniéndolos al menor tanto por ciento de coste.

2.º Importa igualmente que las cláusulas de las pólizas de la Compañía no contengan condiciones onerosas y restrictivas. Pero no basta que la claridad y sencillez sean de mera redacción, si que es esencial tener la seguridad de que la Compañía aseguradora no habrá de fundarse nunca en interpretaciones póstumas de las cláusulas de sus pólizas para excepcionar el pago de las mismas. Esto es tanto más necesario, cuanto que el capital de una póliza, como hemos dicho antes de ahora, no es otra cosa que un ahorro que todo prudente padre de familia aparta de la contingencia de otras especulaciones suyas, si que también de toda idea y probabilidad de litigio. El que se asegura ha de ser exigente en este particular importante. La seguridad que busca para sus herederos no puede admitirla como problema, sino axiomáticamente.

En garantía de esa seguridad, debe pedir que las promesas y usos liberales de la Compañía aseguradora revistan el carácter de

ley del contrato, consignándose de un modo inconcuso en sus cláusulas la indisputabilidad de la póliza; y debe ser más inflexible en su demanda, precisamente cerca de las Compañías que blasonan de no haber excepcionado sus obligaciones.

3.º No basta tampoco, á juicio de los tratadistas, que una Compañía sea solvente en el momento en que se contrata la operación de Seguro. Cualquiera que tenga cuidadosa y sólidamente invertido su fondo de reserva, puede considerarse solvente en épocas normales. Pero, dada la naturaleza y duración de los contratos de Seguro de vida, interesa más mirar al porvenir que inquietarse por el presente. La existencia de éste se acredita por sí misma.

El capital de reserva se computa combinando un promedio de mortalidad y otro de interés para las inversiones. Causas excepcionales y diferentes pueden influir y determinar á la vez un aumento de mortalidad y la depreciación del capital, hasta el punto que la reserva de una Compañía aseguradora pudiera resultar deficiente.

Por eso toda administración previsora y prudente habrá de procurar siempre tener, además de la reserva regulada por el tipo legal ó estatutario, una cantidad proporcional sobrante, verdadero signo del poder financiero de toda Corporación ó Sociedad de Seguros de vida. Y como el sobrante no es otra cosa, sino el exceso del activo sobre el pasivo, la Compañía que cuenta con una mayor suma de sobrante podrá distribuir más crecidos dividendos entre sus asociados que otra que lo tenga menor, en relación con sus obligaciones; de tal suerte, que si la última, movida de espíritu de competencia, se empeñase en repartirlos iguales entre los suyos, necesariamente tendría que tocar al sagrado de la reserva con perjuicio de sus contratos futuros y peligro de su existencia.

4.º Es de verdadera importancia que elijamos una Compañía que, á la vez que tenga una gran suma de pólizas vigentes, reúna la ventaja de realizar la más crecida cantidad de nuevos negocios en cada ejercicio.

Si el principio económico, «á mayor suma de riesgo menor

promedio de siniestro» es una verdad; y si de otra parte es indiscutible, que lo incierto individualmente apreciado puede precisarse exactamente por razón del número, en cuyos principios se basa todo el mecanismo del Seguro, evidente es que aquella Compañía que cuenta con una cartera más importante de riesgos, podrá valorar mejor sus obligaciones y aceptarlas á un coste menor.

De otro lado, los asegurados son como los contribuyentes en los Estados, y de igual modo que la categoría é importancia de éstos no se mide por la mayor suma de dinero acumulada en sus arcas, sino por la densidad de su población tributaria, así el capital asegurado, ó lo que es lo mismo, la cartera de pólizas vigentes constituye en el negocio del Seguro de vida la verdadera riqueza imponible de las Compañías de esta clase, y por tanto, el poder financiero de éstas está en razón directa de la importancia de dicha cartera.

Pero no sería suficiente que una Compañía lograra la preponderancia en la cartera de capital asegurado, si no cuidase de ir renovando sus riesgos existentes con el mayor balance de nuevos negocios. Una Compañía que no lograra una marcha progresiva en sus negocios, por importante que fuese, podría encontrarse con que, aligerada su cartera de riesgos por razón de las caducidades y siniestros, guardaba sólo aquellos más perjudicados por la edad ó las enfermedades. De ahí la viva competencia en que luchan las sociedades de Seguro de vida, de ahí su empeño y perseverancia en procurar el mayor número de nuevos negocios con el beneficio de una más reciente selección médica. ¡Feliz la que resulta vencedora en esta noble jornada de previsión y actividad!

5.º No es menos interesante para todo el que se propone asegurar su vida el estudio y conocimiento de la organización social de la Compañía que trata de elegir con tal objeto.

Una Compañía puede ser solvente y no convenir, sin embargo, tanto como otra, que á igualdad de condición financiera reúne la ventaja de ofrecer el Seguro á menor coste ó con más provecho para el asegurado. Supongamos dos Sociedades de Seguro de vida,

una por acciones, la otra mutua, y admitamos que ambas en un mismo ejercicio hayan realizado un balance igualmente favorable, de tal suerte que la una y la otra pueden declarar un dividendo activo de 10 por 100. Evidente es, que no teniendo la Compañía mutua más partícipes que los asegurados, por cada cien duros que los últimos hubieran pagado recibirían 10 de beneficio, lo que equivale á decir, que la prima del Seguro en el año siguiente les costará 10 por 100 menos del precio de tarifa. En la Compañía por acciones el mismo beneficio tendría necesariamente que repartirse entre accionistas y asegurados, para recibirlos éstos en la proporción que los primeros hubieran querido concederlo.

Porque no se debe olvidar que mientras en las Compañías mutuas la firma social es la gerencia de la mutualidad ó asociación, dentro de la que los intereses individuales que la constituyen acreditan, y tienen todos igual consideración, en las Compañías por acciones dicha gerencia es la representación de los accionistas, cuyo interés consulta en primer término y á él subordina la conveniencia ó no de modificar el estatuto social.

Con razón, pues, ha dicho un ingenioso y profundo estadista francés en una de sus obras sobre el Seguro de vida: «Sed accionistas de una buena Compañía de Seguros por acciones; pero *aseguraos en una buena Compañía mutua de Seguros de vida.*»

6.º Cualesquiera que sean el sistema y práctica de una Compañía de Seguro, es esencial que la ley del estatuto personal por que se rige sea de gran severidad. La opinión de los publicistas es unánime en este punto. Toda organización de seguros debe ser regulada por leyes protectoras del asegurado. Es en efecto de interés público que la ley atienda á toda gestión de caudales ajenos y procure por su parte que dichos caudales sean administrados con toda fidelidad y provecho para los imponentes. Las más de las naciones han provisto á esa necesidad. Pero entre todas las legislaciones reguladoras del Seguro de vida y de su administración, quizás ninguna aventaje en rigor y precauciones á la del Estado de New-York. La ley allí es tan eficaz, que cuida lo mismo de que el capital de reserva se calcule á un tipo muy redu-

cido de interés, como de que los balances se practiquen con la necesaria comprobación, y de que las inversiones ofrezcan en garantía y solidez las mismas que se requieren para la colocación de los bienes de menores. El Gobierno delega en el Departamento de Seguros sus derechos de vigilancia y el cuidado de que tengan exacto cumplimiento las disposiciones de la ley. Al frente de dicho Departamento de Seguros está un Superintendente, cuyos deberes y facultades están á la altura de su nombramiento en el que intervienen los poderes ejecutivo y legislativo del Estado. Su autoridad es tanta, que tiene el veto en materia de Seguro de vida. Cuando una Compañía no reúne, á juicio suyo, las condiciones necesarias de seguridad, puede obligarla á presentarse en liquidación.

De sentir es que en nuestro país no se hayan adoptado medidas semejantes, mayormente cuando la opinión pública, impresionada todavía por la desastrosa liquidación de Compañías á que antes nos hemos referido, las reclama con urgencia. *Entonces podría apreciarse qué Compañía ofrece mayor seguridad.*

IV.

«La Equitativa de los Estados Unidos».

Veamos si en esta Sociedad concurren todas y cada una de las circunstancias enumeradas anteriormente.

Su antigüedad y organización.

LA EQUITATIVA se fundó, en New York, en 25 de Junio de 1859. Regía entonces la ley más restrictiva de las que se han dictado en materia de Seguro en el Estado de New York, cuyas sábias disposiciones han sido copiadas por la legislación de otras nacio-

nes. Nos referimos á la ley de 1853, inspirada principalmente en el interés de los asegurados. Dicha ley establece que ninguna Compañía *nacional* ni *extranjera* pueda funcionar en el Estado de New York, sin que previamente sus socios fundadores hayan suscrito y depositado en manos del Superintendente del Seguro un capital de 100.000 dollars.

LA EQUITATIVA, al establecerse en 1859, tuvo, por tanto, que llenar la exigencia de dicha ley de 1853, aportando un capital de 100.000 dollars; pero como sus iniciadores se habían propuesto constituir una Sociedad estrictamente mutua, convinieron en su escritura social que el referido capital de fundación no participaría en los beneficios de la Asociación, limitándose á percibir un interés, que no podría exceder de $3\frac{1}{2}$ por 100 en cada semestre, que monta tanto como abonarle la misma renta que producen los valores de su inversión.

Solidez y poder financiero de «La Equitativa».

Apenas se concibe que la modesta Asociación de 1859 haya alcanzado el desarrollo y las proporciones de gigante con que ahora la contempla y admira el mundo financiero. Pero si pequeña era por su capital al establecerse, no podría decirse lo mismo en relación con sus fundadores, porque algunos de ellos eran conocidos ya entonces como aseguradores prácticos en el secreto de la economía del Seguro de vida, y otros, de gran posición social, quisieron favorecer desde los primeros momentos con el prestigio de su nombre y su experiencia en los negocios una obra tan alentada y meritoria como la que, de acuerdo con su título, vino á iniciar en la esfera y práctica del Seguro LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Sólo por el concurso de elementos tan valiosos, la competencia de los unos, la respetabilidad y pujanza financiera de los otros, y mediante esa perseverancia é incansable labor de sus fundadores, ha podido realizarse ese ordenado progreso y desarrollo que acreditan las cifras siguientes:

Incremento en el Activo y en el Sobrante de
«La Equitativa de los Estados Unidos».

FECHAS.	ACTIVO.	SOBRANTE al 4 por 100.	
	— <i>Dollars.</i>	— <i>Dollars.</i>	
1859 al 31 de Diciembre.	\$ 117.102	Durante estos años primeros el sobrante no fué calculado al 4 por 100.	
1860 » »	162.618		
1861 » »	210.636		
1862 » »	324.013		
1863 » »	584.713		
1864 » »	1.025.381		
1865 » »	1.586.524		
1866 » »	3.077.788		
1867 » »	5.125.423		
1868 » »	7.721.077		
1869 » »	10.510.824		\$ 319.755
1870 » »	13.236.025		408.434
1871 » »	16.174.825		787.874
1872 » »	19.695.053		1.228.529
1873 » »	22.972.252		1.549.746
1874 » »	25.981.757		2.003.331
1875 » »	29.039.090		2.602.305
1876 » »	31.734.934		3.436.955
1877 » »	33.530.655		4.105.003
1878 » »	35.454.092	4.742.531	
1879 » »	37.366.842	5.550.395	
1880 » »	41.108.602	6.957.855	
1881 » »	44.308.542	7.476.729	
1882 » »	48.025.751	8.078.495	
1883 » »	53.030.582	9.115.969	
1884 » »	58.161.926	10.483.617	
1885 » »	66.553.387	13.862.239	
1886 » »	75.510.473	16.355.876	
1887 » »	84.378.905	18.104.255	
1888 » »	95.042.923	20.794.715	

Ante las cifras precedentes y el progreso que ellas demuestran no se sabe qué admirar más, si la magnitud de las cantidades, ó la uniformidad en el desarrollo que ellas ostentan.

Porque se concibe que una institución, subordinando su marcha á las circunstancias, pueda realizar, cuando éstas son favorables, balances más ó menos brillantes; pero no puede contemplarse, sino con sorpresa, un incremento semejante y sin ejemplar como el que ha hecho posible la administración de LA EQUITATIVA, en un espacio de tiempo que apenas si excede de veintinueve años.

Pero se experimenta mayor asombro todavía que por la contemplación de esas cifras, que, más que á un orden aritmético, parece como que se multiplican y desenvuelven en constante y verdadera progresión geométrica, considerando que ese maravilloso resultado ha podido obtenerse y consumarse sin interrupción alguna, luchando, no sólo con la dificultad de una implacable competencia, si que al través de profundas crisis económicas, de largas y mortíferas epidemias, y á pesar de aquella formidable guerra de titanes, en que, chocando como dos planetas el Norte y Sud de los Estados Unidos, se produjo honda perturbación en el mundo político y económico de todos los pueblos, para asegurar, luego que la paz quedó firmada, á la par que la libertad de millares de hombres, antes esclavos, esa vida de renacimiento, de prosperidad y grandeza, nunca después interrumpidas.

Pues á pesar, y no obstante tales insuperables perturbaciones económicas, LA EQUITATIVA adelantó pronto á todas sus rivales, y avanzando con paso firme se colocó primero al nivel de otras más antiguas para superarlas más tarde, quedando á la cabeza de todas las sociedades de su clase.

Pero así como se explican por sus causas los hechos más sencillos, las tienen los extraordinarios que nos admiran y sorprenden; y fácil nos será, por tanto, encontrar en la propia organización de LA EQUITATIVA y en sus procedimientos, en la liberalidad de sus contratos y en el interés con que procura el mayor beneficio de sus asegurados, las causas del progresivo adelantamiento de esta sociedad.

Reformas de «La Equitativa».

Enumerarlas todas sería larga tarea. Bastará que indiquemos que esta Sociedad fué la iniciadora del plan de acumulación de dividendos, que ha hecho popular el sistema de Seguro americano, y la primera también en consignar en sus pólizas la indisputabilidad, así como la que ha ideado en favor de sus asegurados, la mejor y más eficaz forma de Seguro de vida, la póliza libérrima.

Pólizas de acumulación de «La Equitativa».

A las de acumulación, que al principio incurrían en absoluta caducidad si se dejaba de pagar alguna de las primas estipuladas por el contrato, á cambio de la perspectiva que el sistema ofrecía para los que continuaban el suyo y cumplían con las condiciones convenidas, siguieron las de semiacumulación, que á la ventaja del antiguo plan tontino, reúnen la especial de poder convertirse en otras de capital reducido ó valor liberado, cuando el asegurado, después de haber satisfecho tres ó más anualidades, no puede ó no quiere sostener la obligación que contrajo al firmar el contrato de Seguro sobre la vida.

Póliza libérrima.

Pero aun con ser un progreso la póliza referida, LA EQUITATIVA, que si no encuentra límite para el suyo en el orden financiero, no quiere imponérselo á su constante deseo de servir á la mutualidad que administra, ha ideado últimamente la póliza libérrima de acumulación, cuyas concesiones son tantas, que bien puede afirmarse, que llegan hasta donde permite la prudencia y la misma seguridad que es necesaria para la Sociedad y sus asociados. Esa póliza

que puede concederse solamente á los que no pensando cambiar las condiciones de mortalidad normal en que viven y á que se hallan sujetos al firmar el contrato, pudieran, sin embargo, verse obligadas más tarde á variar de residencia ú ocupación, es sin duda alguna un adelanto en el Seguro de vida, mayormente cuando en estos tiempos que corremos, en que la riqueza pública parece agigantarse á costa de la inestabilidad de las fortunas privadas, las exigencias del comercio y el espíritu de curiosidad que domina al mundo, servido por rápidas y cómodas vías de comunicación, nos invitan de continuo, cuando no nos obligan, á abandonar el hogar y reposo que disfrutaban y en que vivían nuestros mayores.

A todas esas contingencias provee la póliza libérrima de LA *EQUITATIVA*, la cual sin necesidad de permisos ni pago de primas adicionales, asume todos los riesgos especiales en que después del primer año del contrato pueda encontrarse el asegurado, así por razón del país que habite, de la profesión que ejerza ó los viajes que realice. Véase la cláusula de la póliza libérrima sobre este particular.

« Bajo esta póliza, después de un año, á contar desde la fecha de su emisión, no habrá restricciones respecto á viajes, residencia ú ocupaciones, exceptuando el servicio en tiempo de guerra. »

Indisputabilidad de sus Pólizas.

La póliza libérrima es además indisputable á los dos años. LA *EQUITATIVA* ha querido extremar la liberalidad de sus antiguas pólizas ordinarias y de acumulación, en las cuales se estipula también la indisputabilidad después de los tres años. Y esta concesión no es una palabra vana. Las Compañías aseguradoras pueden negarse al pago de una póliza por dolo, así como por meros errores ú omisiones, siquiera no sean esenciales para la apreciación del riesgo y se haya incurrido en ellas de buena fe.

Algunas Compañías podrán ser generosas y tolerantes en algunos casos, pero otras, apoyadas en la letra del contrato, excepcionarían el pago ó podrían valerse del error cometido por el asegurado, para obligar á sus herederos á aceptar una onerosa transacción. Importa, pues, que la póliza proclame que la obligación de la Compañía aseguradora es indeclinable sin excepción alguna después de un plazo razonable, ó lo que es lo mismo, luego que la póliza reviste el carácter de indisputable. LA EQUITATIVA en todas las suyas estipula á los tres años esa condición en favor de sus asegurados, y á los dos en la póliza libérrima. Véase la cláusula de indisputabilidad en estas últimas. «Que después de dos años, á contar desde la fecha de la póliza, las únicas condiciones que obligarán al tenedor de la misma, serán que pague las primas en las épocas, lugar y de la manera aquí estipulados, y que deberá observar la regla de la Sociedad relativas á la edad, y *que bajo todo otro concepto, si la póliza vence después de la terminación de dichos dos años, la responsabilidad de la Sociedad será indisputable.*»

De este modo, LA EQUITATIVA, después de un término razonable, solamente en cuanto es necesario para la debida comprobación de la presunta buena fe de sus asegurados, viene á reconocer á éstos, en la esfera del derecho, la indisputabilidad del contrato, por más que en el terreno de los hechos pague con tal puntualidad todas sus pólizas, que ninguna otra Sociedad del mundo ha podido igualarla en prontitud y religiosidad en el cumplimiento de sus obligaciones. Así lo acredita el estado siguiente:

Siniestros pagados por «La Equitativa de los Estados Unidos» en 1888.

NÚMERO DE DÍAS después de recibidas las pruebas de muerte y las de personalidad del heredero ó beneficiario.	SINIESTROS PAGADOS.		
	Suma pagada.	Número de pólizas pagadas.	Tanto por ciento.
En el mismo día en que se re- cibieron las pruebas	\$ 3.549.708,86	882	57,99
1 día después de recibidas.	325.763,36	81	5,32
2 ídem íd. id.	283.704,96	56	3,68
3 ídem íd. id.	72.013,88	18	1,18
4 ídem íd. id.	246.138,85	43	2,83
5 ídem íd. id.	64.974,24	18	1,18
6 ídem íd. id.	98.261,00	19	1,25
7 ídem íd. id.	168.260,00	26	1,71
8 ídem íd. id.	54.774,65	10	0,66
9 ídem íd. id.	100.430,00	17	1,12
10 ídem íd. id.	41.730,57	17	1,12
Dentro de los 30 días.	712.637,86	183	12,03
De 30 á 60 días.	349.156,33	92	6,05
Á los 60 días.	273.719,27	59	3,88
Total de siniestros pagados en 1888.	\$ 6.341.273,83	1.521	100,00

Si el estado que precede bastaría por sí solo para hacer la apología de una sociedad financiera, y de otra parte el resultado que él ofrece prueba prácticamente la eficacia del sistema de indisputabilidad en las pólizas de Seguro de vida, no debe considerarse sino como un hecho natural y lógico, siquiera extraordinario por sus proporciones, el rápido y uniforme incremento de esta Sociedad.

Recomiendan á esta Sociedad, además de las otras circunstancias de que hemos hecho mérito, la mutualidad por que se rige y la economía que preside á todos los actos de su prudente administración.

Mutualidad de «La Equitativa.»

LA EQUITATIVA es una Sociedad estrictamente mutua. La totalidad de sus beneficios pertenece á los asegurados que se mantienen dentro de la Asociación. De las utilidades que anualmente realiza, toma la cantidad necesaria para repartir un dividendo activo, conservando en su poder, para distribuirlos en su oportunidad, los correspondientes á las pólizas de acumulación. Pero los dividendos acumulados, de acuerdo con el principio que informa las pólizas de esta clase, sólo pertenecen á los que se mantienen dentro del contrato, y cumpliéndolo por su parte, no sólo no perjudican á los demás asociados, si que permiten que, en su propio favor y en el de los beneficiarios, la póliza llene y realice los nobles fines de su objeto. Pero esta justa protección á los intereses de los que cumplen con la obligación del contrato, no cede en perjuicio de los que se apartan de la asociación sino en cuanto á los beneficios acumulados, que pasan á la mutualidad.

Por lo demás, todo asegurado, que no lo sea por el antiguo sistema tontino, puede discontinuar el contrato después que la póliza tiene tres años de antigüedad, y tiene derecho á pedir que se le otorgue una póliza saldada ó de valor reducido cuyo importe esté en justa proporción con las primas pagadas después de deducido el coste de riesgo corrido por la Sociedad, ó lo que es lo mismo, al que no puede sostener en favor de sus herederos la suma que aseguró, le cabe la satisfacción de que su sacrificio no ha sido estéril para los mismos en la proporción que lo realizó.

A este respecto declaran las pólizas de LA EQUITATIVA lo siguiente:

«Que si después de haberse pagado, por no menos de tres años, las primas correspondientes, á consecuencia de la falta de pago

de otra prima posterior quedare nula la póliza, esta Sociedad se compromete á expedir otra saldada sin participación en las utilidades, cuyo importe no podrá exceder nunca de lo que la reserva completa sobre la primera, calculada por el presente tipo legal del Estado de New York, pueda comprar entonces, con arreglo á la tarifa regular de pólizas de prima única, que ahora rige y usa la Sociedad.»

No pueden ser más correctos los procedimientos de tal mutua-
lidad. Todo el beneficio para los que se mantienen dentro de ella:
el seguro en debida proporción para los que se apartan del con-
trato y lo rescinden por propia voluntad.

Economía de «La Equitativa.»

Aun recuerda con orgullo esta Sociedad la humildad de su ori-
gen: aquel tiempo de los pequeños gastos, en que todo el presu-
puesto de los suyos por alquiler, personal y administración no
excedía anualmente de la corta cantidad de seis mil trescientos
duros.

Su economía contrastó manifiestamente con la conducta de
tantas otras Sociedades que, no teniendo igual moderación en los
gastos, suelen pagar más tarde muy caro el derroche de los prime-
ros días.

Por eso LA EQUITATIVA procede siemgre de igual modo: no gasta
sino en cuanto el negocio lo requiere y en la proporción que cada
mercado responde á su gestión. Sus gastos son todos reproducti-
vos, y, al hacerlos, su ideal es que representen el menor tanto por
ciento en relación con la cartera de sus pólizas y los nuevos nego-
cios que obtiene.

Fiel á esa regla de prudente administración, LA EQUITATIVA,
á pesar de su actual prosperidad y grandeza, procede ahora como
en sus primeros días, con mesura y moderación.

Precisamente por sus procedimientos económicos, y flexibilidad
y sumisión á la legislación de todos los pueblos, ha podido hacer
tan vasto el territorio de su acción, de tal suerte, que más que

una Compañía americana, es tenida, y es en efecto, una institución cosmopolita. No sólo domina en los mercados de América, sino que cuenta casi con tantas sucursales como naciones existen en Europa, y tiene en ella tantos inmuebles como sucursales.

Su conducta en España.

En España, en donde puede vanagloriarse de haber iniciado el renacimiento del Seguro de vida, rehabilitándolo ante la opinión, ha obrado con igual circunspección que en todas partes.

Comenzó sus negocios muy modestamente, instalando su oficina en un tercer piso, para mejorarla luego que sus negocios exigieron más amplitud para el personal encargado de su despacho, y la ha establecido después ámplia y céntrica á fin de responder mejor á la demanda del público. Consecuente con el principio de dar á cada mercado en la proporción que éste produce, ha querido, en consideración al incremento que sus negocios han tenido en nuestro país, construir ese inmueble esquina á las calles de Sevilla y Alcalá, que si por su solidez y belleza arquitectónica será uno de los edificios más salientes de esta Corte, reúne además la ventaja de ser una acertada inversión de más de un millón de duros, y servir de garantía especial para sus asegurados de España.

Con razón podría decirse que existe una noble competencia entre el público y esta Sociedad. Los favores y la confianza del primero los recompensa ella anticipando garantías, que no por ser innecesarias, ni haber sido previstas ni exigidas por la ley, dejan de ser gratas á sus tenedores de pólizas como prenda de la buena fe de la Compañía, á que ellos con marcada preferencia han entregado el ahorro protector de sus mujeres é hijos.

Por eso es cada vez mayor la confianza que en ella se tiene y son mayores también de año en año los balances de sus nuevas operaciones y la cartera de sus pólizas existentes, cuyas sumas no ha igualado jamás ninguna otra Compañía del mundo.

Los hechos vienen, pues, á demostrar que LA EQUITATIVA es la Sociedad de Seguro de vida que ha ganado el primer premio en

la confianza del público, y así lo prueban y acreditan las cifras y comparaciones siguientes:

1.º De las seis principales Compañías de los Estados Unidos, LA EQUITATIVA viene siendo hace seis años la primera productora de nuevos negocios, y rango igual ha alcanzado en 1888, cuyo balance arroja en este concepto la enorme suma de 153.933.535 dollars, á cuya cifra no ha logrado jamás acercarse la producción anual de ninguna Compañía del mundo. En pólizas existentes es también la Sociedad que ocupa el primer lugar entre todas las de su clase de los Estados Unidos (1).

2.º Su superioridad aparece más relevante comparada con las Compañías francesas. La Compañía «Les Assurances Generales», que es la primera entre todas ellas, ha suscripto en 1888 capitales por 60 millones de francos (\$ 12.000.000), de modo que LA EQUITATIVA ha obtenido en igual ejercicio sobre doce veces la suma de «Les Assurances Generales.» Podemos añadir, siguiendo este orden de comparación, que LA EQUITATIVA sola ha realizado en el último ejercicio \$ 72.785.288 más que las diez y siete principales Compañías francesas reunidas, cuya suma de negocios en conjunto en 1888 ha ascendido solamente á la cantidad de francos 405.741.235 (\$ 81.148.247) (2).

3.º Igual superioridad ha obtenido LA EQUITATIVA comparando su producción con la de las Compañías inglesas. De todas éstas, la que figura con una cifra más alta de nuevos negocios es «The Prudential.» En 1887 los realizó por £ 3.903.635 (\$ 18.737.448). LA EQUITATIVA ha realizado en su último ejercicio \$ 153.933.535. Según el último informe de las Compañías inglesas, las cuarenta principales juntas, llegaron en 1887 á la cantidad de £ 27.160.821 (\$ 130.662.096) (3), es á saber: suscribieron más de 20 millones ménos que LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS.

(1) Los datos precedentes pueden registrarse en el *New York Insurance Report*.

(2) Las cifras precedentes están tomadas del *Moniteur des Assurances*, de París, de 15 de Enero de 1889.

(3) Los datos referentes á las Compañías inglesas pueden consultarse en *The Review*, de Londres, de 6 de Febrero de 1889.—No hemos visto publicada todavía la producción de 1888.

4.º Igual preeminencia resulta en favor de LA EQUITATIVA si se la parangona con las Compañías alemanas, de Austria-Hungría é Italia. Hubiéramos deseado considerar también la producción de las Sociedades locales de este país, pero sobre que no tenemos datos suficientes, estimamos que por su reciente creación no sería justo establecer con ellas una comparación, porque no han tenido aún tiempo para realizar grandes negocios ni para contrastar la firmeza de los que hayan obtenido.

5.º La superioridad de LA EQUITATIVA sobre todas las Sociedades de su clase se demuestra además con sus propias cifras:

Balance de «La Equitativa» (1).

LA EQUITATIVA ha adelantado á todas sus competidoras y se ha excedido á sí propia en 1888 (2).

	<i>Pesetas.</i>		<i>Pesetas.</i>
	—————		—————
Activo.....	492.322.340,93	Pólizas existentes. ...	2.844.939.533
Pasivo.....	384.605.716,46	Nuevos seguros en 1888.	797.375.711
	—————	Ingresos en ídem.....	139.647.500,86
Sobrante al 4 por 100....	107.716.624,47	Sobrante ganado en íd.	26.247.702,32
	—————		

AUMENTO EN 1888.

	<i>Pesetas.</i>
	—————
En ingresos.....	19.259.903,04
En activo	65.239.613,24

(1) El balance íntegro se ha publicado en la *Gaceta* y periódicos de más circulación.
 (2) Aunque otras Sociedades computan el dollar á razón de 5.18 ¹/₄ de pesetas, hemos preferido ajustarnos á la equivalencia que establece la Real orden de 19 de Noviembre de 1887 al reducir en las precedentes cifras á pesetas las cantidades en dollars de esta Sociedad.

Pólizas de «La Equitativa de los Estados Unidos».

El Seguro de vida puede realizarse por medio de una gran variedad de combinaciones. Esta Sociedad practica todas las que se admiten sobre la vida humana, pero las más usuales y las que tienen más general aceptación son sus pólizas de semiacumulación y pólizas libérrimas, susceptibles de reducción unas y otras después que tienen tres años de antigüedad, en cuyo caso cesa para el asegurado la obligación de pagar nuevas primas y para la Sociedad el abono de utilidades. Todas las operaciones de LA EQUITATIVA son á prima fija y se verifican con sujeción á los principios de la más estricta mutualidad.

Póliza ordinaria de vida á pago vitalicio.

Antiguamente el Seguro de vida se practicaba únicamente por asociaciones mutuas, cuyo objeto exclusivo era garantizar un capital á las familias de los miembros que fallecían en cada ejercicio, indemnización que se cubría por medio de una derrama ó contribución entre los asociados sobrevivientes. Era una forma de Seguro semejante á la que tienen todavía en uso algunas Sociedades mutuas de incendios.

Pero luego que la estadística se enriqueció con tablas de exacta mortalidad y con éstas pudieron calcularse otras de perspectiva de vida, cada Sociedad pudo operar con una base científica, mediante la cual precisaron los riesgos en cada edad y pudieron establecer el Seguro á prima fija.

Este sistema ofrece sobre el anterior la inmensa ventaja de que el asegurado sepa *à priori* á cuánto monta la obligación que contrae, con la certidumbre además de que en ningún caso y cualesquiera que sean los siniestros que tenga la Compañía, habrá de pedirsele, dentro de las condiciones del riesgo convenido, una prima superior á la consignada en la póliza.

Consiste, por tanto, la obligación del suscriptor en esta clase de Seguro, en satisfacer por anticipado, y anualmente durante su vida, la cuota anual que la tarifa correspondiente fija para su edad al firmarse el contrato, á cambio de la que contrae por su parte la Compañía aseguradora de pagar el capital estipulado á los beneficiarios ó herederos de aquél, á su muerte, cualquiera que sea la fecha en que ocurra.

Póliza ordinaria de vida á pagos limitados.

Pero el Seguro en la forma de prima vitalicia, no podía convenir á todos igualmente. Muchos pudieron entender, que más fácilmente soportarían el sacrificio de la obligación, limitándola por el número de años que pudieran prometerse de trabajo y producción en sus negocios. Para éstos, indudablemente antes que el compromiso de satisfacer una anualidad durante toda la vida, ofrecía ventaja abonar una cuota siquiera más alta en un plazo determinado. Mediante esta novedad en el pago de las primas se eliminó la probabilidad de que la póliza pudiera resultar cara al asegurado en los casos de gran longevidad.

De ahí el fundamento del Seguro de vida á pagos temporales (diez, quince, veinte años). Con esta clase de pólizas no sólo los herederos del asegurado, al igual que en las de pago vitalicio, tienen derecho al capital convenido, aunque se hubiera pagado únicamente una cuota anual, si que el asegurado sabe que en ningún caso habrá de pagar más primas que las señaladas, y que cumplido esto por su parte, ninguna obligación le queda que llenar para que su familia ó herederos tengan pleno y perfecto derecho para cobrar á su muerte el capital asegurado.

Póliza dotal ó Seguro mixto.

Pero las pólizas de vida no tienen más que un vencimiento, la muerte del asegurado, y si bien recomendables por aprevis-

sión que les es propia, se aplican especialmente para el caso de herencia. A ellas acuden con preferencia los que no buscando con el Seguro un beneficio personal, y teniendo de otra parte el sagrado deber de formar un capital, que no han podido reunir en cantidad suficiente para sus herederos, tratan de conseguirlo al menor coste posible por medio del Seguro.

Mas no todos son capaces de sentir la abnegación que requiere y supone una póliza para el caso de muerte solamente. Aun siendo los beneficiarios personas tan queridas como la mujer propia y los hijos de nuestro amor, pudieran creer muchos que el Seguro de vida, á la par que los nobles fines de su objeto, debía atender y servir el interés del mismo asegurado.

Con esta mira se estableció la póliza dotal, feliz combinación por virtud de la que se armonizan los intereses del tenedor de la póliza y de sus herederos, garantizando á los últimos el capital de la póliza en caso de muerte del primero, mientras á éste le queda la consoladora perspectiva del ahorro para su vejez, si logra sobrevivir al plazo convenido en el contrato.

De modo que el Seguro dotal, que participa de la previsión y ventajas de la póliza de vida, y es á la par una acertada inversión, tiene necesariamente dos vencimientos, la muerte del asegurado ó el término estipulado para el caso de vida, y por propia naturaleza de la operación, resulta accidentalmente en ella el interés de las pólizas de vida, para servir más eficazmente su objetivo principal, el ahorro en provecho del asegurado.

· Pólizas de acumulación, antiguo y nuevo sistema.

Hemos explicado ya las operaciones del Seguro ordinario, y hemos podido apreciar la doble ventaja que proporcionan las pólizas dotales. Por esta razón, las Compañías aseguradoras no pueden conceder esta clase de Seguro, sino á cambio de una cuota más elevada. De ahí que de sus beneficios no participen sino los ricos, para quienes no constituye un sacrificio el desembolso de presente de una prima más alta para asegurar una suma

mayor en lo futuro. Los que no tenían la suerte de serlo habían forzosamente de renunciar á la póliza dotal, ó tenían que contentarse con solicitarla por una cantidad más reducida de la que con igual sacrificio hubieran podido asegurar en favor de sus herederos con una póliza de vida.

Para remediar este inconveniente y lograr que todas las fortunas participasen en lo posible del Seguro dotal ó mixto, ideó LA EQUITATIVA sus pólizas de acumulación, cuyo sistema es tan sencillo, como ciertos y provechosos son sus resultados.

Todo el que se asegura está conforme en pagar, como precio del riesgo que la Compañía asume, el precio que señalan las tarifas para su edad y condiciones del contrato. Él se impone voluntariamente ese sacrificio en favor de sus herederos, y para que éstos perciban, á su muerte, el capital de la póliza. Pero resulta que una Compañía próspera, al realizar su balance se encuentra que, por arte de su cuidado y buena administración, no ha necesitado, en el ejercicio liquidado, de la prima íntegra pagada por los asegurados. Entonces declara un dividendo activo proporcional al montante de cada prima, que el tenedor de la póliza puede descontar de la que le corresponde satisfacer en el siguiente año, ó adicionarla, capitalizada, á la suma asegurada en favor de sus herederos.

Ahora bien, así como todo el mecanismo del Seguro descansa en la Asociación, sin la cual no podría ciertamente realizarse, nada más lógico que pretender que, asociando esos dividendos, con los cuales sólo eventualmente pudieron contar los asegurados, y administrándolos como un fondo indivisible dentro de una mutualidad establecida con tal objeto, los mismos asegurados habrían de conseguir mayor provecho que utilizando individualmente en cada ejercicio los dividendos referidos. Con este fundamento se aplicó al Seguro de vida el principio de acumulación de los beneficios asociados, siendo sus bases: 1.^a Que mediante la renuncia del asegurado á percibir los dividendos que pudieran corresponderle anualmente sobre sus pólizas, no sólo se pagarían éstas á sus herederos en caso de muerte, si que él mismo podría cobrar en efectivo la reserva íntegra y la participación corres-

pondiente en las utilidades acumuladas si sobrevivía al término convenido. 2.^a Que el plazo señalado debía ser por un tiempo razonable (diez, quince ó veinte años), con objeto de que el interés compuesto, elemento esencial del sistema, en combinación con los demás factores variables que intervienen en él, diera sus naturales resultados.

Con tal sistema, aquel dividendo, que apreciado anualmente hubiera podido parecer insignificante, se agiganta por la asociación y el interés compuesto; y con estos elementos puede realizarse el milagro de que las pólizas de vida participen en una razonable proporción de las ventajas del Seguro dotal, mientras que aplicado el sistema á las pólizas de esta clase, el beneficio resulta mayor, y que por razón del contrato, al término del período de acumulación, no sólo tienen derecho á la participación consiguiente en el sobrante acumulado, si que al valor total de la póliza.

Tales ventajas, claro es, no hubieran podido conseguirse sino á cambio de ciertas exigencias propias de toda Asociación. Por eso al principio fué condición precisa del sistema que los asegurados que no cumplieran el contrato y dejaran de pagar cualquiera cuota, incurrieran en la caducidad de todos sus derechos, el de la póliza inclusive.

Más tarde LA EQUITATIVA, manteniendo las bases esenciales del sistema de acumulación de dividendos, ha podido conseguir que sus pólizas de semiacumulación con resultados tan favorables y semejantes á las antiguas de esta clase, no hagan necesaria para el asegurado que no quiere ó no puede continuar el contrato, la pérdida de todos sus derechos, sino meramente el abandono en favor de la Asociación de los beneficios.

Además, los tenedores de pólizas de semiacumulación pueden pedir, después que éstas tienen tres ó más años de antigüedad, una póliza de valor reducido, que en las pólizas de vida á pagos temporales y en las dotales equivaldrá siempre á tantas avas partes del capital asegurado como anualidades hayan satisfecho.

Pólizas libérrimas.

Con el adelanto y ventajas que ofrecen las pólizas de semiacumulación, parecían haberse completado las que pueden prometerse del Seguro de vida. LA EQUITATIVA, sin embargo, incansable en su deseo de proporcionar los mayores beneficios posibles á sus tenedores de pólizas, después de un examen profundo del sistema de acumulación de los dividendos, y consultando la experiencia que han tenido las de esta clase, liquidadas ya, ha considerado posible reunir en sus nuevas pólizas libérrimas todas las ventajas de las pólizas de semiacumulación, además de las propias y especiales de esta clase respecto á libertad para viajes, ocupación y residencia, todo como se ha explicado extensamente en uno de los capítulos precedentes. En la póliza libérrima es condición esencial la acumulación, cuyo plazo determina el asegurado al solicitar el Seguro. Los beneficios que ésta proporciona están en relación directa de la mayor duración del plazo que se estipula.

En la póliza libérrima se estipula una obligación expresada por una cantidad determinada para el caso de muerte del asegurado y en favor de sus herederos, y otra obligación, cierta también, la que contrae esta Sociedad de entregar al mismo asegurado en las pólizas de vida la reserva íntegra y participación en los dividendos, ó dicha participación correspondiente, además del capital de la póliza en las dotales, si el asegurado sobrevive al período de acumulación, siempre que éste sea igual al período dotal. Esta última obligación, si bien no determinada en cifras por tratarse de una cantidad que podrían alterar los factores variables que han de intervenir en su producción, aparece claramente cierta y determinada por razón de la experiencia y de los resultados que ha conseguido y está obteniendo diariamente LA EQUITATIVA en sus pólizas de acumulación liquidadas ya, ó próximas á su vencimiento.

Véanse ahora los resultados de las pólizas libérrimas basadas en la experiencia de esta Sociedad:

Póliza libérrima de vida á pago vitalicio con acumulación por 20 años.

Un hombre de **35** años de edad, que desee asegurar lo más barato posible **50.000** Ptas. en favor de sus herederos por si muere prematuramente, toma una *póliza libérrima de vida entera á pago vitalicio*, con acumulación **20** años, por... Ptas. **50.000**

No tendrá que pagar más cuota que la de pesetas **1.355** anuales.

Si llega á cumplir la edad de **55** años, que para él es el término del período de acumulación de dividendos, y ha seguido con perseverancia su contrato, habrá desembolsado paulatinamente en los **20** años Ptas. **27.100**, y tendrá derecho á retirar de seguida en efectivo aproximadamente..... » **36.100**
(cerca de **9.000** Ptas. de ganancia).

Si antes muriese, acaso sin cumplir los **36** años de edad y sin haber pagado por consiguiente más que las primeras **1.355** Ptas., su familia recibiría *inmediatamente* las **50.000** pesetas aseguradas, sin tener que satisfacer ninguna prima subsiguiente.

Si viviendo los **20** años y continuando en buena salud, no quisiera retirar dinero para sí mismo, podrá cambiar su póliza primitiva por otra *liberada* de unas..... » **68.500**
cuya suma entregará la Sociedad á los herederos del asegurado tan luego éste fallezca, aunque fuese en el mismo año del canje de su póliza y sin tener que hacerse más pagos por parte del asegurado.

Los señores Agentes de LA EQUITATIVA presentarán otros ejemplos de resultados de pólizas por el plan de acumulación de

dividendos, según la edad del suscriptor, cuyos resultados deberán consignar precisamente en las hojas impresas que al efecto tiene esta Sucursal.

Póliza libérrima de vida á 20 pagos con acumulación por 20 años.

Un hombre de **40** años de edad desea asegurar **50.000** pesetas en favor de sus hijos, para el caso de morir él prematuramente.

Toma al efecto un Seguro de *Vida en 20 pagos* anuales, con acumulación **20** años á *póliza libérrima*, de.... Ptas. **50.000**

Premio anual á pagar Ptas. **1.990**.

Si el asegurado fallece dentro del indicado periodo (aunque sea en el primer año), sus hijos recibirán *inmediatamente* las **50.000** pesetas sin tener que satisfacer ninguna prima subsiguiente.

Si vive y cumple su contrato los **20** años, habrá pagado paulatinamente Ptas. **39.800**, y sin otro desembolso en ningún caso, él mismo podrá retirar entonces en efectivo..... » **62.400**

Si prefiere reservar aún el capital de pesetas **50.000** para sus hijos, retirará entonces en metálico aproximadamente..... » **32.877**

Y, por último, si no quiere dinero para sí mismo y continúa en buena salud, podrá cambiar su póliza primitiva por otra *liberada* de unas..... » **106.000**

cuya suma entregará la Sociedad á los hijos del asegurado tan luego éste fallezca, aunque fuese en el mismo año del canje de su póliza.

Los señores Agentes de LA EQUITATIVA presentarán otros ejemplos de resultados de pólizas por el plan de acumulación de dividendos, según la edad del suscriptor, cuyos resultados debe-

rán consignar precisamente en las hojas impresas que al efecto tiene esta Sucursal.

Póliza libérrima dotal de 20 años con acumulación por 20 años.

Seguro dotal **20 años**, acumulación **20 años**, á póliza libérrima sobre la vida de un hombre de **30 años** de edad.

Capital asegurado para caso de muerte prematura..... *Plas.* **50.000**

Prima anual á pagar.... *Ptas.* **2.480**

Pagadas en los **20 años.** » **49.600**

Si el asegurado fallece dentro del período de acumulación, habrá satisfecho solamente tantas anualidades de prima como años hubieren transcurrido desde la fecha de su seguro, y sus herederos percibirán *inmediatamente* las pesetas **50.000**.

Si vive y cumple su contrato hasta los **20 años**, el mismo asegurado podrá liquidar su póliza en una de las tres formas siguientes :

1. ^a <i>Á Metalico..</i>	}	Por capital asegurado..... <i>ptas.</i> 50.000	
		Por sobrante acumulado... <i>ptas.</i> 37.850	
		—————	» 87.850

2. ^a <i>Á Póliza liberada..</i>	}	Pagadera al fallecimiento del asegurado, sin que éste satisfaga más primas después del canje de su póliza original, pero tendrá que acreditar nuevamente su buena salud.....	» 188.000
--	---	--	------------------

3. ^a <i>Á Renta vitalicia..</i>	}	El tenedor de la póliza recibiría, á cambio del valor de la misma, una pensión anual por el resto de su vida de..	» 7.000
--	---	---	----------------

Los señores Agentes de LA EQUITATIVA presentarán otros ejemplos de resultados de pólizas por el plan de acumulación de dividendos, según la edad del suscriptor, cuyos resultados deberán consignar precisamente en las hojas impresas que al efecto tiene esta Sucursal.

Otras varias clases de Seguro.

Aunque LA EQUITATIVA, de acuerdo con las preferencias del público, estima que las pólizas libérrimas y de acumulación son más ventajosas para los asegurados, emite también, además del Seguro en la forma ordinaria, otras varias pólizas, como dotales de niños, pólizas de sobrevivencia, etc.; y

Rentas vitalicias.

LA EQUITATIVA tiene por símbolo de su noble y benéfica empresa un grupo, del que se destaca una figura de matrona, cuya belleza y delicado perfil griego contrasta con la arrogancia y la energía de su continente. Encarnación de la ternura y fuerza que supone y representa la previsión del Seguro de vida, esa matrona cobija bajo su amparo dos personalidades, una mujer viuda y un niño, cuya orfandad encuentra protección en LA EQUITATIVA de los Estados Unidos. No es mucho, pues, que esta Sociedad entienda que no debe ser objeto principal de una Sociedad de Seguro de vida las rentas vitalicias. De otra parte, si estas operaciones convienen á las Compañías de reciente creación para acrecentar prontamente su activo, y pueden merecer la preferencia de aquellas otras cuya cartera de riesgos está perjudicada por la edad ó por falta de la necesaria renovación, que sólo se obtiene con una gran suma de nuevos negocios, LA EQUITATIVA, que los realiza anualmente en proporciones no igualadas por ninguna de sus competidoras, y que cuenta además con un sobrante mayor que el de ninguna de ellas, no ha de conceder ciertamente su mayor solicitud á operaciones que en cierto modo contrarían los sentimientos en que se inspira el Seguro de vida.

Al propio tiempo LA EQUITATIVA reconoce que en algunos casos puede justificarse perfectamente la póliza de renta vitalicia; y como las mismas razones que ella tiene para no necesitar de la compensación que esta clase de operaciones pueden ofrecer á las Compañías de Seguro de vida sirven de estímulo al público para preferir las de esta Sociedad, cuya preferencia encuentra además apoyo en la mayor renta que con ellas puede obtenerse, no se excusa de operar en

RENTAS VITALICIAS.

Tarifa de «La Equitativa», comparada con las de otras Compañías.

EDAD CUMPLIDA. — Hombre.	Renta semestral vitalicia que se adquiere por el pago de cada 1.000 pesos.	
	En LA EQUITATIVA.	En otras Compañías.
50 años.....	\$ 78,12	\$ 71,40
60 »	100	90,20
70 »	136,06	121,50
75 »	155,92	135,70
80 »	176,02	151,60

Domicilio de «La Equitativa» en España.

La mejor garantía que esta Sociedad ofrece es el hecho de haber extendido sus operaciones por todo el mundo, porque esto acredita por un lado que su crédito es universal, y por otro que en todas partes ha obtenido igual beneplácito. Verdad es que ella se somete siempre á la legislación y tribunales de todos los pueblos para responder del cumplimiento de sus obligaciones, y estipula además en sus pólizas el pago en la misma moneda en que recibe las primas de los asegurados.

De igual modo ha procedido en España. La Real orden de 10 de Octubre de 1882 que autorizó el establecimiento de su sucursal le ha señalado como domicilio el de su Oficina de Madrid, en donde paga sus pólizas con la misma puntualidad que tiene acreditada universalmente su Oficina principal de New York.

Para atender puntualmente á esta obligación y para que sus asegurados de España tengan iguales ventajas que los de su domicilio social, LA EQUITATIVA ha constituido en Madrid un Comité Ejecutivo para España y Portugal, con facultad para asumir riesgos, emitir pólizas y aprobar el pago de siniestros.

Además, con el magnífico edificio que está terminando en esta corte, y cuyo coste no bajará de un millón de duros, LA EQUITATIVA, á la par que una prueba de su buena fe con sus asegurados de este país, ha sido la primera Compañía que hasta ahora ha ofrecido á sus tenedores de pólizas en inmuebles una garantía especial de tal importancia.

Bien podemos decir, por tanto, y en conclusión, que si los efectos corresponden con sus causas, el poder financiero de LA EQUITATIVA de los Estados Unidos y su noble conducta para con sus asegurados explican el hecho de su grandeza y prosperidad.

Libérrima póliza de acumulación (*).

TARIFA de anualidades por cada mil duros pagaderos inmediatamente después de la muerte del asegurado. Si éste sobrevive al plazo convenido, puede cobrar la reserva y beneficios en las pólizas de VIDA, y el capital asegurado y beneficios en las DOTALES.

Edad al asegu- rarse. — Años.	VIDA.			DOTAL.			Edad al asegu- rarse. — Años.
	Pago vitalicio.	20 primas anuales.	15 primas anuales.	20 AÑOS. — 20 primas anuales.	15 AÑOS. — 15 primas anuales.	10 AÑOS. — 10 primas anuales.	
	Duros.	Duros.	Duros.	Duros.	Duros.	Duros.	
25	20 50	28 10	33 10	48 70	67 40	105 90	25
26	21 00	28 60	33 80	48 90	67 50	106 00	26
27	21 50	29 20	34 40	49 00	67 60	106 10	27
28	22 10	29 80	35 10	49 20	67 80	106 30	28
29	22 70	30 50	35 90	49 40	68 00	106 40	29
30	23 30	31 10	36 60	49 60	68 20	106 60	30
31	24 00	31 80	37 40	49 80	68 30	106 80	31
32	24 70	32 60	38 30	50 10	68 60	107 00	32
33	25 50	33 30	39 10	50 30	68 80	107 20	33
34	26 30	34 10	40 00	50 60	69 00	107 40	34
35	27 10	35 00	41 00	50 90	69 30	107 60	35
36	28 00	35 80	42 00	51 30	69 60	107 80	36
37	29 00	36 80	43 00	51 70	69 90	108 10	37
38	30 00	37 70	44 10	52 10	70 20	108 40	38
39	31 10	38 80	45 30	52 50	70 60	108 70	39
40	32 20	39 80	46 50	53 00	71 00	109 10	40
41	33 40	41 00	47 70	53 60	71 50	109 40	41
42	34 70	42 20	49 00	54 20	72 00	109 80	42
43	36 10	43 50	50 40	54 80	72 50	110 30	43
44	37 50	44 80	51 90	55 60	73 10	110 80	44
45	39 10	46 20	53 40	56 40	73 80	111 30	45
46	40 70	47 80	55 10	57 30	74 60	112 00	46
47	42 50	49 40	56 80	58 30	75 40	112 60	47
48	44 40	51 10	58 60	59 40	76 30	113 40	48
49	46 40	52 90	60 50	60 70	77 30	114 20	49
50	48 50	54 80	62 50	62 00	78 40	115 10	50
51	50 80	56 90	64 60	63 50	79 70	116 10	51
52	53 30	59 10	66 90	65 20	81 00	117 20	52
53	55 90	61 40	69 20	67 00	82 50	118 40	53
54	58 70	63 90	71 80	68 90	84 10	119 80	54
55	61 60	66 60	74 40	71 10	85 90	121 20	55
56		69 50	77 30	73 50	87 90	122 80	56
57		72 60	80 30	76 10	90 10	124 60	57
58		75 80	83 50	78 90	92 50	126 50	58
59		79 40	86 90	82 10	95 10	128 70	59
60		83 20	90 60	85 50	98 00	131 00	60
61			94 50		101 20	133 60	61
62			98 70		104 70	136 40	62
63			103 20		108 50	139 60	63
64			108 00		112 70	143 00	64
65			113 20		117 30	146 80	65

UVA. BHS. LEG 17 n°1399

(*) Consúltense á los Agentes acerca de las demás clases de Seguro y sus tarifas.

INDICACIONES.

Acumulación.—Puede estipularse por los plazos de diez, quince ó veinte años, y lo común es relacionar este período con el de pagos anuales sobre la póliza, así como la conveniencia del asegurado aconseja que se pacte por el mayor número de años, en cuanto la duración del contrato lo permita.

Ampliación del Seguro.—Dentro del primer año de haberse solicitado un Seguro, puede pedirse su ampliación mediante el abono de la prima que corresponda por la diferencia de capital y el recargo de 6 por 100 de interés anual sobre ésta.

Toda ampliación después del primer año, se entiende nueva operación, que habrá de regularse por la edad entonces del solicitante, y de consiguiente, con una prima más alta.

Beneficiario.—Cuando un seguro se solicita en favor de otra persona designada por su nombre, se entiende ser ésta beneficiaria y propietaria de la póliza que se emita, de tal suerte, que sin su consentimiento por escrito no puede efectuarse operación alguna sobre la misma, ni hacerse cambio ni modificación en ella.

Para el cambio de póliza se requiere el pago de 5 pesetas por derecho del nuevo título que haya de expedirse.

Caducidad.—Todas las pólizas, excepción hecha de las tontinas (á las cuales se concede una prórroga para el pago de las primas), incurren en caducidad si no queda satisfecha la prima en el día de su vencimiento; en cuya caducidad incurren igualmente las *tontinas* terminada la prórroga sin haberse cumplido la referida obligación.

La diferencia establecida en favor de las pólizas llamadas tontinas, es en consideración á la circunstancia de no ser estas rehabilitables.

Capital de la póliza.—Esta Sociedad asegura capitales desde 5.000 hasta 500.000 pesetas sobre una sola vida.

Capitalización de los dividendos.—Los asegurados de pólizas ordinarias sin acumulación, pueden capitalizar el dividendo que les corresponda en cada ejercicio, adicionándolo á la suma asegurada, no obstante lo cual podrán utilizarlo en cualquier tiempo por su valor efectivo, sin beneficio de intereses, para el pago de primas subsiguientes sobre su Seguro.

Dividendo de adición.—Esta Sociedad declara anualmente sobre sus pólizas sin acumulación, un dividendo que ofrece en dos formas: una en valor efectivo y otra en valor de adición. (Véase *Capitalización de los dividendos.*)

Dividendo efectivo.—Según va explicado anteriormente, ésta es una de las formas en que la Sociedad declara anualmente sus dividendos á los asegurados en pólizas de no acumulación, á cuyo dividendo efectivo tiene derecho el asegurado al pagar la prima subsiguiente, para reducir el importe de ésta.

Edad.—El precio del Seguro varía según la edad del solicitante al firmar la proposición, y se computa por el cumpleaños más próximo.

Los jóvenes de diez á veinticinco años pagan con arreglo á la tarifa para la última de dichas edades.

Los menores de diez años sólo pueden ser aceptados en póliza *dotal de niños*, cuyos resultados son inferiores á los de otras clases de Seguros.

La edad en la proposición debe declararse con exactitud, porque no puede acreditarse derecho ó mayor capital asegurado que el que compre la prima correspondiente á la edad correcta.

Indisputabilidad.—Véase la ventaja de esta concesión, en las págs. 25 y 26 de este prospecto.

Militares y marinos.—Todo riesgo especial exige el pago de una prima adicional, menos en las pólizas libérrimas después del primer año de su fecha. En esta nueva forma de contrato no deben ser admitidos los militares ni los marinos, pero ellos pueden utilizar con ventaja las pólizas de semiacumulación, pagando en situación normal de riesgo la tarifa corriente, y con un recargo proporcional cuando se encuentren, por razón de su profesión, residencia ó viajes, en circunstancias especiales.

Mutualidad.—La de su propia organización y la que inspira todos los actos de esta Sociedad, se hallan explicadas extensamente en este prospecto, págs. 28 y 29.

Permisos especiales.—Debe pedirlos, pagando además la prima adicional correspondiente, todo asegurado que, por razón de viajes ó residencia fuera de Europa ú ocupación peligrosa, trate de colocarse en una condición de riesgo no asumido por el contrato.

Los asegurados en póliza libérrima, después del primer año no necesitan solicitar dichos permisos, ni pagar prima adicional ninguna.

Póliza liberada ó de capital reducido.—Véase lo que se dice respecto de ella en las págs. 28 y 29 de este prospecto.

Prima anual.—Se llama así la cuota fija que el asegurado paga por anticipado al inscribirse y en cada aniversario de la fecha de su póliza, con arreglo á las tarifas calculadas sobre dicha base. Esta Sociedad admite, sin embargo, el pago de la prima en forma semestral y trimestral, mediante recargo de 4 y 6 por 100, respectivamente, sobre la totalidad de la cuota anual.

Reconocimiento médico.—Debe preceder siempre á toda admisión de un riesgo. El reconocimiento se practica por los médicos funcionarios de la Sociedad, cuyos honorarios abona ésta.

Sólo en los casos en que se solicita y puede concederse la rehabilitación de una póliza, serán de cuenta del interesado los honorarios médicos por el nuevo reconocimiento.

Rehabilitación de póliza.—Las no tontinas pueden rehabilitarse dentro de los seis meses de haber incurrido en caducidad por falta de pago de alguna prima al vencimiento de ésta, siempre que por certificado de uno de los médicos reconocedores de esta Sociedad se acredite continuar el asegurado en buena salud y abone éste el importe de la prima atrasada, con el recargo de 6 por 100 anual por intereses de demora.

Rescisión á metálico.—Aunque sólo pueden tener interés en rescatar sus pólizas las Compañías que no tengan capital sobrante suficiente ó que cuenten con una cartera perjudicada por la edad y mala condición de los riesgos, y aunque, de otra parte, sea contrario á la misión de las Compañías aseguradoras el facilitar las rescisiones á metálico, esta Sociedad reconoce que puede haber casos en que un asegurado necesite absolutamente acudir á este medio, bien porque haya cesado la causa que le inspiró el Seguro, ó porque su precaria situación llegue á ser tanta que le obligue á vender la póliza; y en consideración á tales circunstancias, jamás se ha negado esta Sociedad á ofrecer en rescate de sus pólizas, después que tienen tres años de antigüedad, un valor

efectivo razonable en descuento de la suma á que el asegurado tendría derecho en póliza liberada, según la ley de su estatuto personal.

En estas rescisiones á metálico la Sociedad no pone á su generosidad más límites que el interés de los demás asegurados que se mantienen en su contrato, á los cuales mira, como es justo, con preferente atención.

Reserva.—Llámase así la parte de prima anual del Seguro que la Sociedad tiene obligación de apartar, formando un fondo especial, para con su importe é interés al 4 por 100 anual constituir los capitales asegurados, á sus vencimientos respectivos, según las tablas de mortalidad adoptadas por la Sociedad aseguradora.

Sexo.—Por razón del suyo, las señoras tienen que satisfacer una sobreprima de medio por 100 anual sobre el capital asegurado, hasta que cumplen la edad de cuarenta y ocho años. Pero cuando el Seguro de la mujer es dotal-nixto, solamente pagará la sobreprima indicada durante la mitad del período dotal, aunque tenga mucho menos de cuarenta y ocho años al llegar á la mitad de dicho plazo.

Siniestros.—La puntualidad con que esta Sociedad los paga está comprobada por numerosísimos testimonios y por el cuadro que contiene este prospecto.

El expediente de pruebas es tan sumario, que basta la declaración del beneficiario ó tenedor de la póliza, la del médico de cabecera y la del capellán que ofició en el entierro ó del Agente funerario que en él intervino; cuyas declaraciones, á tenor de un interrogatorio sencillo, se prestan y extienden en un pliego impreso que usa al efecto la Sociedad.

El expediente debe completarse con las partidas de nacimiento y de defunción del fallecido, y los documentos que acrediten la personalidad del que tenga derecho al cobro de la suma asegurada, si es que no hubiera expresa designación de beneficiario en la póliza.

Sobrante.—Véase pág. 17 de este prospecto.

Solicitud ó proposición.—Esta se hace por medio de un impreso que facilita la Sociedad, y debe suscribirse por la persona sobre cuya vida se solicita el Seguro, por los beneficiarios, si expresamente se designan, y por el Agente que interviene y da testimonio de su ejecución.

Cuando los beneficiarios son la esposa ó los hijos del solicitante, éste puede firmar por ellos.

La proposición y el reconocimiento son la base del contrato, que se acredita por medio de la póliza.

Todo solicitante de Seguro tiene derecho á pedir al Agente, y éste la obligación de otorgar, una copia de la proposición en el acto de la firma.

UVA. BHSC. LEG 17 n°1399

UVA. BHSC. LEG 17 n°1399

UVA. BHSC. LEG 17 n°1399

DOMICILIO SOCIAL

SUCURSAL DE ESPAÑA



NUEVA YORK

MADRID