

**El · Seguro · de · Vida
como · inversión
para · los · jóvenes**

2010

**El · Seguro · de · Vida
como · inversión
para · los · jóvenes**

EL SEGURO DE VIDA
:: COMO INVERSIÓN ::
PARA LOS JÓVENES

EL HABLAR de inversiones sin capital parece anómalo. Sin embargo, el Seguro de Vida hace que tal clase de inversiones sea posible. Es más, los jóvenes pueden constituirse con el Seguro un patrimonio durante los primeros años de su carrera, no obstante ser entonces mayor la lucha y menores las facultades productoras, y no obstante parecer entonces quimérica la ambición de hacer inversiones provechosas.

El Seguro de Vida se adapta á toda clase y condición de personas, así á los pobres como á los ricos, á los de elevada posición como á los

humildes. Para la generalidad de los jóvenes, para aquellos que salen al escenario de la vida sin otro capital que su talento, el Seguro de Vida representa el único medio de constituir previsión para el porvenir, á la par que instituye desde el primer momento protección para la familia.

La primera preocupación de los jóvenes es la de establecer su medio de vida; ganar; hacer fortuna. Pues bien, los de edad madura que han pasado la prueba y salido airosos de ella, dirán siempre á los jóvenes ambiciosos que les pidan la receta para hacerse ricos, que lo primero es aprender á ahorrar toda peseta supérflua. Cierto que esto es difícil para jóvenes apenas salidos de la adolescencia, llenos de esperanzas y deseos; pero es preciso que se impongan la tarea, pues no hay otro medio de reunir la cantidad inicial para su primera inversión; para la primera inversión, que habrá de producirles beneficios no debidos á su trabajo personal. Y aquí viene en su ayuda el Seguro de Vida, puesto que obligándoles á separar una parte de sus ganancias, enseña á la impresionable juventud el camino de la economía y la previsión que tanto contribuyen al bienestar y éxitos futuros.

EL SEGURO DOTAL

Por ejemplo: Mediante la inversión de una pequeña cantidad anual pueden los jóvenes adquirir una póliza Dotal de \$ 1.000, pagadera después de 20 años (ó por menor ó mayor plazo, según se desee). Desde el primer momento, y naturalmente siempre que se haya contratado en una buena Compañía, este seguro representará un patrimonio de \$ 1.000. En caso de fallecimiento, esta cantidad va inmediatamente á sus herederos; y en tanto viva, experimentará él siempre una sensación de seguridad é independencia para hacer otras inversiones en nueva dirección, con nuevos ahorros de sus ingresos. A mayor abundamiento, al completarse los veinte años del Seguro, cobrará el interesado los \$ 1.000.

El Seguro Dotal es virtualmente una Caja de Ahorros obligatoria. Instituye hábitos de ahorro sistemático y continuado durante largos plazos. Sabido es que son contadas las libretas de ahorro que se mantienen durante 20 ó 15, y aun 10 años. Por el contrario, millares de pólizas, contratadas hace 20 años, están venciendo ahora merced á la constancia de sus poseedores en ha-

cer frente con puntualidad al vencimiento de las primas.

He aquí una carta recientemente recibida, referente á la liquidación de una Póliza Dotal vendida:

“Doy á Vdes. gracias por su rápido envío de un cheque en pago de la Póliza Dotal núm. 418.313, y permítanme expresar la gran satisfacción que siento por haber estado asegurado en La Equitativa. Contraté este Seguro hace veinte años, teniendo yo á la sazón 24, y además de apreciar la protección que él ha dado y el estímulo que fué para el ahorro, recupero hoy todas las cantidades que aporté en los veinte años para dicha protección, y además una bonita suma por beneficios acumulados.”

Otro asegurado escribe lo siguiente:

“La liquidación de la Póliza núm. 694.206 ha sobrepujado mis esperanzas, y por ello les doy gracias. Al volver la vista atrás y pensar en los tiempos en que estuvo en vigor, lamento no haberla hecho cinco veces mayor, pues con ello mi situación actual no hubiere sido distinta. Dejo á Vdes. en libertad de publicar estas manifestaciones, que muy bien pudieran servir de ejemplo para los jóvenes y de estímulo para que se aseguren á la edad más temprana que sea posible.”

CONVIENE ASEGURARSE POR UNA SUMA SUFICIENTE

Con una cantidad pequeña, según puede verse en las tarifas de la pág. 13, se puede adquirir una Póliza de \$1.000, y seguramente que no hay entre cien personas que ya se ganan la vida, una que no pueda hacerse capitalista por dicha suma. No debe, sin embargo, limitarse á contratar una póliza de \$1.000 si sus medios le permiten hacerla por mayor cantidad, por la razón de que si una póliza de \$1.000 es conveniente, una de \$10.000 lo es diez veces más, cuando hay medios de adquirirla.

Muchos se equivocan no asegurándose cuando son jóvenes por una cantidad proporcionada á sus medios de vida, pues la prima entonces es relativamente reducida. A medida que mejoran los medios de vida debe aumentarse el seguro, de modo que la potencia productora del individuo esté siempre protegida en la debida proporción.

La proporción del sueldo que un joven debiera destinar al Seguro de Vida no puede medirse por un rasero general; pero seguramente que serán pocos los jóvenes que no puedan separar

por lo menos el 10 por 100 de sus ganancias, siendo muchos los casos en que puede hacerse en mayor proporción.

NECESIDAD DE CAPITALIZAR LA POTENCIA PRODUCTORA

Son pocas las personas que aprecian la necesidad de asegurar su potencia productora. Es creencia general de los que ganan, por ejemplo, diez mil pesetas anuales, que esta es la cantidad de Seguro de Vida que necesitan. La falacia de esta suposición se hace evidente en cuanto se compara lo que producen 10.000 pesetas á los tipos corrientes de interés con los sueldos medios que hoy se disfrutan. Y por esta razón los jóvenes debieran invertir en el Seguro de Vida una proporción grande de sus ingresos.

El único capital de la mayoría de los jóvenes que comienzan su carrera, y en muchos casos el único capital que tienen durante muchos años, es su potencia productora. Sus facultades para ganarse la vida son para ellos lo que los bienes raíces, el dinero y la propiedad son para los ca-

pitalistas, y por esta razón debieran asegurarla, y á ser posible, por todo su valor. Es este un extremo de la mayor transcendencia, que en muchos casos se olvida y en otros no se comprende por la mayoría.

Si á Vdes. les dijera algún joven que no está dispuesto á asegurarse porque él puede sacar á su dinero más de lo que habría de darle la Compañía de Seguros, pregúntenle que quién le garantizará que haya de vivir el tiempo necesario para la realización de sus propósitos, y si su contestación fuere que él está dispuesto á correr ese riesgo de muerte, adviértanle Vdes. que no él sino sus deudos serán quienes habrán de correrlo.

Las Cajas de Ahorro, no obstante ayudar á los jóvenes á efectuar economías, no son, sin embargo, sino huchas modernizadas. Con la misma facilidad que se ingresa el dinero en ellas se puede sacar, con tanta facilidad, que los jóvenes que constituyen libretas con el fin de ahorrar para mayores inversiones, con sobrada frecuencia hallan motivos para gastarlo antes de que represente el valor de un Título de la Deuda. Y ello es porque no hacen obligatorio el

ahorro, como en cierto modo lo es el que representa el Seguro de Vida.

Resumiendo: Los jóvenes deben asegurarse la vida á la edad más temprana que les sea posible, y deben hacerlo por la mayor suma que puedan convenientemente pagar, aumentándolo á medida que aumentan sus ingresos. Deben hacerlo por las razones siguientes:

(1.a) Porque el Seguro de Vida inculca hábitos de ahorro.

(2.a) Porque el joven que se asegura se impone voluntariamente la obligación de separar de sus ingresos alguna cantidad anual.

(3.a) Porque nada hay más seguro que una Compañía de Seguros de Vida administrada conservadoramente y establecida sobre principios científicos. Estas no están nunca expuestas, como los Bancos y Cajas de Ahorros, á repentinos y desusados llamamientos de fondos en tiempos de pánico financiero.

(4.a) Porque algún día llegarán á tomar estado, naciendo con ello la obligación de proteger á la familia. Así que, procederán sabiamente asegurándose cuando les consta ser riesgos de primera.

(5.a) Porque las pólizas de La Equitativa, en cualquier tiempo después de su tercer año, constituyen una garantía subsidiaria de primer orden para préstamos por todo el valor que representan.

(6.^a) Porque (y esta razón es la más poderosa) el Seguro de Vida es el único medio por el cual se pueden constituir INMEDIATAMENTE patrimonios relativamente importantes á cambio de módicos desembolsos. El Seguro protege todo cuanto de valor posee un joven, del mismo modo que el Seguro de incendios protege una finca. Las probabilidades de que un edificio no se destruya por incendio son de 99 por 100; pero son 100 por 100 las probabilidades de que una póliza de Seguro de Vida que se mantenga en vigor, llegue inevitablemente al vencimiento, y si la Póliza es de la clase Dotal de 20 años, será pagada en ó antes de los 20 años, bien por haberlos sobrevivido el asegurado ó por haber fallecido.

LA NUEVA PÓLIZA DOTAL

La nueva Póliza Dotal de La Equitativa ofrece especialmente estímulo para los jóvenes que desean combinar el Seguro de Vida con el ahorro. En la pág. 13 se insertan las tarifas del Seguro Dotal, á 10, 15, 20, 25 y 30 años. Estas tarifas están sujetas á reducción por los dividendos anuales á declarar desde el segundo año. La póliza da derecho á valores en efectivo, préstamos y Seguro Saldado, así como á plazos de

seguro prorrogado desde el tercer año, y que aumentan anualmente mientras la póliza siga en vigor.

Se facilitará mayor información, y cuantos detalles se deseen, llenando y enviando á la Sucursal Española de La Equitativa, en el Palacio de su propiedad, Alcalá, 14 y Sevilla, 5, Madrid, el adjunto cupón.

PRIMAS ANUALES POR CADA 1.000 PESETAS DE SEGURO

Total 30 años.	Total 25 años.	Total 20 años.	EDAD	Total 15 años.	Total 20 años en 10 años en 10 primas anuales	Total 10 años.
33.90	\$ 41.00	\$ 52.00	15	\$ 70.90	\$ 88.20	\$ 109.30
34.10	41.10	52.10	16	71.00	88.40	109.40
34.20	41.20	52.20	17	71.10	88.60	109.50
34.30	41.30	52.30	18	71.20	88.60	109.60
34.40	41.40	52.30	19	71.20	88.70	109.60
34.50	41.40	52.40	20	71.20	88.70	109.60
34.60	41.50	52.40	21	71.20	88.70	109.60
34.70	41.60	52.40	22	71.20	88.70	109.50
34.80	41.70	52.50	23	71.20	88.70	109.50
35.00	41.80	52.60	24	71.20	88.80	109.50
35.20	41.90	52.70	25	71.30	88.90	109.60
35.40	42.10	52.80	26	71.40	89.00	109.70
35.60	42.30	53.00	27	71.60	89.20	109.80
35.90	42.50	53.20	28	71.70	89.40	109.90
36.20	42.80	53.40	29	71.90	89.60	110.00
36.50	43.00	53.60	30	72.00	89.80	110.10
36.90	43.30	53.80	31	72.20	90.00	110.30
37.30	43.60	54.00	32	72.40	90.30	110.40
37.70	44.00	54.30	33	72.60	90.60	110.60
38.20	44.30	54.60	34	72.90	90.90	110.80
38.70	44.70	54.90	35	73.10	91.20	111.00
39.20	45.20	55.30	36	73.40	91.50	111.20
39.80	45.70	55.70	37	73.70	91.90	111.40
40.40	46.20	56.10	38	74.10	92.40	111.70
41.10	46.80	56.60	39	74.40	92.80	112.00
41.90	47.40	57.10	40	74.80	93.30	112.30
42.70	48.10	57.60	41	75.30	93.90	112.70
43.60	48.80	58.20	42	75.80	94.50	113.00
44.60	49.60	58.90	43	76.30	95.10	113.40
45.70	50.50	59.60	44	76.80	95.80	113.90
46.80	51.50	60.40	45	77.50	96.60	114.40
.....	52.50	61.30	46	78.20	97.40	114.90
.....	53.70	62.20	47	78.90	98.30	115.50
.....	54.90	63.20	48	79.70	99.20	116.10
.....	56.30	64.30	49	80.60	100.30	116.80
.....	57.80	65.60	50	81.60	101.40	117.60
.....	66.90	51	82.70	102.70	118.40
.....	68.40	52	83.90	104.00	119.30
.....	70.00	53	85.10	105.40	120.30
.....	71.70	54	86.50	107.00	121.40
.....	73.60	55	88.10	108.70	122.60
.....	56	89.80	123.90
.....	57	91.60	125.40
.....	58	93.60	126.90
.....	59	95.80	128.60
.....	60	98.30	130.50

Pueden también pagarse las primas por semestres ó trimestres.

THE EQUITABLE LIFE
ASSURANCE SOCIETY
OF THE UNITED STATES

LA EQUITATIVA DE LOS ESTADOS UNIDOS

Sin compromiso alguno por mi parte,
me agradecería recibir la debida información

respecto al Seguro Dotal..... años,
(indíquese por cuántos).

por un capital de..... siendo

la fecha de mi nacimiento el día

de del año

Nombre y apellidos.....

.....

Dirección.....

(Núm., calle, pueblo, provincia).

2010

THE EQUITABLE
LIFE ASSURANCE SOCIETY
OF THE UNITED STATES

120 Broadway, New York.

PAUL MORTON, Presidente