



LA EQUITATIVA

(FUNDACIÓN ROSILLO)

Sociedad Mercantil de Seguros sobre la vida

A PRIMA FIJA Y BAJO UN RÉGIMEN MIXTO

CESIONARIA EN ESPAÑA DE "LA NEW-YORK LIFE INSURANCE C.^o"

GIROS Y CHEQUES A LA ORDEN DE
"LA EQUITATIVA" (FUNDACIÓN ROSILLO)

DIRECCIÓN TELEGRÁFICA
"EQUITATIVA"

TELÉFONO 5-1886

APARTADO 2
Central



DOMICILIO: MONTALBÁN, 22, PRINCIPAL, MADRID
(ESQUINA A ALFONSO XII)

Madrid 26 de Diciembre de 1922

Sr. Asegurado de esta Sociedad por Póliza transferida de
La New-York Life.

Muy señor nuestro: La transferencia efectuada de la cartera de Pólizas de La New-York Life Ins. C^o a esta Sociedad que ha significado una de las obras más dignas de elogio entre el público imparcial, pues supone nacionalizar un gran negocio extranjero y consecuentemente traer a España una cantidad de millones de pesetas que antes estaban en manos de extranjeros, no obstante ser producto del ahorro de españoles, ha ocasionado la envidia natural de algunos de nuestros competidores, protestando por todos los medios contra un hecho consumado, por la sola razón de ver que nuestra Sociedad financieramente se coloca a la cabeza de todas las Sociedades de seguros sobre la vida que trabajan en España, tanto nacionales como extranjeras, porque en cuanto a producción y a merecer el favor del público, ya estábamos antes de la transferencia colocados en primera línea.

Han llegado dichos competidores, esgrimiendo toda clase de armas, a decir en su propaganda que no podríamos dar los mismos dividendos que daba la New-York, y su falacia queda demostrada cuando hayan visto ustedes que hemos declarado para el próximo ejercicio un aumento en los dividendos anuales, con respecto al ejercicio pasado, de más de un 30 % por término medio para cada Póliza, y como este mentís, que con hechos hemos podido dar a los que, importándoles muy poco el interés de los asegurados, procuran soliviantarlos sin reparar en medios, iremos dando cada año nuevas pruebas de nuestra excelente y probada administración, pese a quien pese.

Por si hubiera llegado a manos de usted un escrito que se está mandando a los asegurados, con toda clase de inexactitudes, por una llamada Asociación de Defensa, remitimos a usted el adjunto escrito nuestro, por el que podrá apreciar cómo quedan desvirtuados uno a uno todos los argumentos dados por ellos en contra de la transferencia. También le acompañamos un Memorándum para que pueda darse perfecta cuenta de la legalidad de cómo se hizo la transferencia, del aumento de garantías que para usted supone la misma y de las ventajas económicas y de procedimientos que le reporta.

Creemos cumplir con un deber por nuestra parte al advertirle de lo que se persigue en contra de los intereses sagrados de nuestros asegurados, y antes de terminar, queremos llamarle la atención de que cuando le hablen mal de la transferencia procure usted indagar si la persona que lo hace pertenece directa o indirectamente a alguna Sociedad de Seguros, lo que podrá apreciar porque le hablarán en seguida bien de otra Sociedad, y así podrá convencerse de la imparcialidad del consejo, debiendo tener muy presentes a este efecto las advertencias contenidas en las conclusiones de nuestro Memorándum.

Si después de todo esto usted cayera en la red que le tiendan, nosotros salvamos nuestra responsabilidad y sus intereses saldrán perjudicados.

De usted con toda consideración suyos attos. s. s.

q. e. s. m.,

El Director general,

NOTA IMPORTANTE: Siendo nuestro más preciado bien la satisfacción de nuestros asegurados, mucho le agradeceremos nos diga la impresión que, después de leer los adjuntos documentos, le ha merecido la transferencia.

MEMORÁNDUM PARA LOS ASEGURADOS Y LA AGENCIA

CESIÓN DE CARTERA

de La New York Life Ins. Co. a LA EQUITATIVA (Fundación Rosillo)

La New York Life Ins. Co., Sociedad americana de seguros sobre la vida, ha cedido los seguros emitidos en España y en España pagaderos a La Equitativa (Fundación Rosillo), Sociedad española. Tal cesión constituye no solamente un acontecimiento en el seguro español, sino en el seguro mundial, y como el asunto interesa, no ya a los asegurados cuyas pólizas han sido transferidas y a los que se hallaban asegurados en La Equitativa, cuyo crédito, del que son testigos sus continuados éxitos, sube aún más de importancia, sino al público que ha de asegurarse en lo futuro, y, por tanto, al público en general, pues es sabido que en un país civilizado el seguro sobre la vida es necesario a la mayoría de los ciudadanos y aplicable a todos, creemos de nuestro deber informar del por qué de tal cesión, de cómo ha sido hecha y de la situación de los asegurados cuyas pólizas han sido transferidas, ya que el asunto, por su complejidad y por el natural espíritu de competencia, se presta a mixtificaciones que sólo al asegurado perjudican, y únicamente al agente más o menos oficioso pueden aprovechar.

¿Por qué se ha hecho la cesión?

La guerra europea.

La guerra última, que tantas ideas ha cambiado y tan tristes enseñanzas ha proporcionado, ha sido la primera causa de tal cesión. Todos conocemos la perturbación que el pasado conflicto mundial ha ocasionado en las distintas esferas de la humana actividad, y más quizás que en ninguna en la económica, de la cual es uno de los sectores más importantes el seguro sobre la vida; pero algunos ignoran aún la repercusión que en el seguro tuvo la guerra europea, con las dificultades de giro, con las oscilaciones en el cambio y en la cotización de valores, que han hecho que Sociedades de seguros, fuertes y potentes antes de la guerra, tengan hoy en sus balances déficits de tal importancia — en algunos casos de más de 400 millones de francos —, que sin las medidas de los respectivos Gobiernos autorizando a presentar los balances al tipo de compra, tendrían que declararse en liquidación.

Decretos de guerra.

Pero con ser de tal importancia las dificultades apuntadas, a todas ha excedido el olvido de los países en guerra de lo que el seguro representa y de lo sagrado que debe ser el dinero confiado durante treinta o cuarenta años a una Sociedad por un padre de familia para prever el futuro de los seres más queridos, olvido que permitió que todos los países beligerantes, sin distinción, dieran decretos y disposiciones prohibiendo a las Sociedades de seguros pagar, en los momentos más precisos, el capital acumulado durante muchos años con sacrificios grandísimos, por la única razón de que el asegurado era, o el beneficiario, súbdito enemigo, o, aun perteneciendo a un país neutral, porque había sido clasificado como tal, al incluirle en las nefastas listas negras.

Mortalidad.

No hubo, en cambio, una sola Compañía, por limitado que fuera su campo de acción, que experimentara serias dificultades por razón de mortalidad, no obstante la cruenta de la guerra misma y la mayor de la epidemia que la siguió; y ejemplo de ello son las Sociedades belgas, suizas y aun las propias españolas.

Iniciativa americana.

Las grandes Sociedades americanas, que siempre han recabado la iniciativa en el seguro sobre la vida y que fueron las primeras en predicar el seguro mundial en otros tiempos, habían de ser también las primeras en rectificar el error cometido; y así, durante la guerra cesaron de hacer nuevos negocios en el extranjero, y principalmente en Europa, y al término de ella principiaron a ceder sus carteras, casi siempre a Sociedades nacionales y por acciones; y adelantándose a ellas, La New York Life ha cedido sus carteras o está a punto de cederlas en casi todos los países europeos, y entre ellos Suiza, Austria, Alemania, Yugoslavia, Checoslovaquia, Rumania, Bulgaria, Bélgica, Suecia, Hungría, etc.

Iniciativa española.

La Equitativa (Fundación Rosillo), que, por las personas que la dirigen, con dos generaciones de experiencia en el seguro sobre la vida, y precisamente en el seguro americano, no podía ignorar lo que ocurría en el mundo, se apresuró a aprovechar el decreto del Gobierno español de 17 de marzo último, con el fin de nacionalizar las pólizas de unos 7.000 asegurados, españoles casi todos, siguiendo el ejemplo de lo hecho en otros países para bien de los asegurados y de la riqueza patria, y ultimó en París el 21 de abril último con La New York Life el contrato de que a continuación hablaremos, con el exclusivo fin de probar que en España, como en los otros países, hay aseguradores que saben mirar por sus compatriotas y por su país.

¿Cómo se ha hecho la transferencia?

Dos aspectos entraña la pregunta: el jurídico y el económico actuarial.

Posibilidad.

Aspecto jurídico.— Desde el punto de vista jurídico, la transferencia era posible y factible aun que no hubiera existido el decreto de 17 de marzo de 1922, a que antes hemos aludido, decreto que autoriza y regula en bien de los asegurados las cesiones de cartera entre Sociedades de cualquier clase o naturaleza, siempre que se cumplan los requisitos exigidos y que la cesionaria se halle inscrita en el ramo de que se trate en la Comisaría General de Seguros y su funcionamiento sea normal; y con ello se contesta a la maledicencia de quien dice que el decreto ha sido hecho para facilitar esta transferencia, cuando su objeto es facilitar las cesiones en los casos en que la cedente sea una Sociedad anónima.

De la cedente.

Efectivamente, siendo la Sociedad cedente mutua, los asegurados han de conformarse con lo que sus Asambleas estatuyan (estatutos de La New York Life); siendo extranjera, sus derechos electorales o de representación son los que determinen sus estatutos o las leyes especiales del país de origen (artículos 68 y 70 del reglamento de Seguros vigente), y, por tanto, La New York Life no precisaba ampararse en el referido Real decreto, ya que su constitución y su carácter de extranjera le permitían hacer en España, como en otros países había hecho, la cesión de su cartera.

Del Real decreto de 17 de marzo de 1922.

Pero hallándose con el Real decreto referido, y reconociendo el mismo que en el caso de ser la cedente una Sociedad mutua a prima fija bastaba el acuerdo de su Asamblea, para mayor garantía la cesión hubo de entablarse, según los términos de dicho decreto, en instancia al Ministro del Trabajo, de 11 de mayo último, en que se razonaban los motivos de la misma, por ambas Sociedades suscrita, y con la cual se acompañaban, no solamente el último balance inventario, los acuerdos de la Asamblea de La New York y de la Junta de Accionistas de La Equitativa, sino también la aprobación del Superintendente de Seguros del Estado de Nueva York, autoridad competente en el país de origen de la cedente, y el propio contrato entre las Sociedades, contrato en el cual es de notar que *La Equitativa se obliga a mantener íntegras, de conformidad con el decreto y según la propia instancia hace resaltar, las condiciones de todas las pólizas, incluso los distintos sistemas de beneficios, sin más distinción que la inherente a la cesión de substituir los nombres y lugares, es decir, que donde se decía New York Life debe entenderse La Equitativa (Fundación Rosillo), y donde se decía Nueva York o Estado de Nueva York, Madrid o España.*

Las condiciones de las pólizas se mantienen íntegras, incluso los sistemas de beneficios.

Habiendo la maledicencia dicho que cómo una Sociedad anónima podrá continuar con seguros fundados en la mutualidad, en cuanto al reparto de beneficios, no estará de más que se haga notar que el seguro sobre la vida constituye grupos distintos dentro de una misma Empresa, hasta el punto de que La New York ha tenido seguros con y sin participación, que ha cobrado primas distintas y que daba distintos dividendos a los asegurados de España y de otros países que a los de los Estados Unidos, que por algo el artículo 49 del reglamento de Seguros incluye a las Sociedades mutuas que operan a prima fija entre las Sociedades mercantiles, cuyo carácter es el que en realidad

tienen, pues según se ve la mutualidad rige únicamente para los derechos electorales, que supeditaban los siete mil votos españoles al millón ochocientos mil votos de la Sociedad, cuya inmensa mayoría se halla en Nueva York, haciendo luego cuantas distinciones aconsejaba el interés mercantil en primas y beneficios.

La New York y La Equitativa en cuanto a beneficios.

Hay más: La Equitativa (Fundación Rosillo), que es la cesionaria, hace, según sus estatutos y en la práctica, pólizas con y sin participación en los beneficios; y merced a su régimen mixto, que tanto éxito tuvo en su homónima La Equitativa de los Estados Unidos, supedita el interés de sus accionistas al de sus asegurados en forma más eficaz que si fuera una Sociedad mutua, en las cuales si no hay accionistas hay una burocracia que cuesta más cara. Da además a sus asegurados derecho de fiscalización.

La póliza es ley y los beneficios dependen de la administración.

En el seguro la ley es la póliza, y ella se mantiene íntegramente, y ella es la que da o niega la participación, cuya cuantía depende únicamente de la mejor o peor administración o de las circunstancias; y así, se ve a La Equitativa de los Estados Unidos dar mejores resultados durante sus primeros cuarenta años, en que era Sociedad por acciones, que en los últimos años, en que es mutua.

La Junta Consultiva de Seguros.

Todo ello indujo, sin duda, a la Comisaría General de Seguros y a la Junta Consultiva de Seguros, en donde tienen representación el Senado, el Congreso y el Ministerio de Hacienda, en personas de tanta autoridad como el Excmo. Sr. Conde de Torreánaz y el Excmo. Sr. D. Manuel Sáenz de Quejana, por el Senado; el Excmo. Sr. Marqués de Vivel y el Excmo. Sr. D. Leopoldo García Durán, por el Congreso; el Excmo. Sr. D. Federico Laviña, por el Ministerio de Hacienda; el Excmo. Sr. D. Tomás Montejo, ex Ministro de Instrucción Pública, por la Facultad de Derecho, y los Excmos. Sres. D. Rafael Coderch y D. Miguel Salvador, en representación de los asegurados, aparte la representación que ostentan por las distintas ramas del seguro las propias Compañías, y al propio Comisario de Seguros, Excmo. Sr. Marqués de Aracena, a dictaminar favorablemente la cesión por unanimidad, y aun a dar, también por unanimidad, un voto de gracias al Director de La Equitativa «porque hubiese nacionalizado una cartera importante como la de La New York, así como porque las precauciones dispuestas en el Real decreto de 17 de marzo se hayan, no sólo cumplido, sino superado en favor de los asegurados españoles», según palabras textuales que constan en el acta de la sesión de dicha Junta de 10 de junio último, siendo de notar que, de los que más intervinieron en la cesión, tres eran asegurados en La New York.

Real orden de 12 de junio de 1922.

No es, pues, de extrañar que el Ministro, con tales antecedentes, aprobara en Real orden de 12 de junio la transferencia y se felicitará en el Parlamento de haberlo hecho, por entender, según sus palabras, que los intereses públicos salían beneficiados, confirmándose en la opinión de los eminentes juriconsultos que dieron dictámenes a ambas Compañías sobre la legalidad de la transferencia antes de entablarla, y entre los cuales resalta el del Excmo. Sr. D. Antonio Maura, cuya conclusión era: «*Que la cesión de cartera es completamente legal y de acuerdo con el Real decreto de 17 de marzo del año corriente, y deberá ser autorizada por el Ministro del Trabajo, seguidos los trámites que previene el dicho decreto.*»

Aspecto económico. — La New York Life calculó al 31 de diciembre de 1921 el pasivo correspondiente a todas las pólizas transferidas, en la forma más previsora posible, sin omitir ninguna partida por remota que sea, y sirviéndose para determinar las reservas matemáticas de las mismas bases que tenía aprobadas por las Comisarías de Seguros de Nueva York y de España, que son de lo más conservadoras, y para la parte de España en el fondo de dividendos acumulados, de las mismas bases usadas en los Estados Unidos, declarando además que dicho fondo era la parte íntegra que correspondía a los asegurados españoles en el fondo total de la Sociedad.

El importe de las reservas matemáticas en la fecha indicada correspondiente a las pólizas transferidas era 32.768.254,75 pesetas, y el fondo de dividendos acumulados, no sujeto a la inspección de la Comisaría de Seguros, y del que, por tanto, no tenían ni conocimiento los asegurados españoles, importaba 3.956.836, sumando las demás partidas del pasivo 2.860.530,56, lo que daba un pasivo total al 31 de diciembre de 1921 de 39.585.621,31 en pesetas.

Para cubrir tal pasivo La New York Life cedió a La Equitativa: a), los valores públicos del Estado español (que figuraban en garantía de las pólizas españolas por el valor de compra, 9.007.611,29 pesetas) por el valor de cotización de los mismos el día 10 de julio último, en que se firmó la escritura, 7.815.683,80 pesetas, o sea un aumento de garantía de 1.191.927,49; b), los anticipos sobre pólizas que,

como es sabido, son reservas en poder de los propios interesados, y que representaban 5.035.450,43 pesetas; c), las primas brutas pendientes de pago por 309.696,02 pesetas; y d), el saldo, en metálico, mediante dos depósitos en el Banco de España, uno de 19.273.537,13 pesetas y el otro de seis millones, ambos en sustitución de los valores americanos que La Equitativa no quiso admitir por su depreciación. Casi todo el metálico se ha invertido por La Equitativa y depositado ya en el Banco de España, de acuerdo con la ley de Seguros en valores públicos del Estado español o en obligaciones hipotecarias de primera clase aprobadas por la Comisaría General de Seguros.

Todo ha sido comprobado por actuarios españoles, americanos y suizos.

Ventajas para los asegurados.

- 1.^a Que las reservas íntegras se hallan en España, en vez del 50 por 100 de las mismas.
- 2.^a Que se hallan invertidas en valores públicos o en obligaciones hipotecarias conocidas de todos.
- 3.^a Que el fondo de dividendos acumulados se halla en España y es conocido su importe.
- 4.^a Que las condiciones de las pólizas se mantienen íntegras.
- 5.^a Que la administración se halla en manos de personas que son perfectamente conocidas y solventes, como el Presidente de la Sociedad, Excmo. Sr. Marqués de Urquijo, y los Consejeros, Excmo. Sr. Marqués de Aldama, Excmo. Sr. D. José Grinda y los hermanos Rosillo, educados desde su nacimiento en el seguro.
- 6.^a Que los valores figuran prácticamente todos al tipo de cotización, en vez de al de como hasta aquí.
- 7.^a Que el interés a obtener por los fondos invertidos será del 5 por 100 aproximadamente, en vez del 3,92 que obtenía La New York.
- 8.^a Que se economizan las 305.000 pesetas con que España contribuía a los gastos de la Sociedad en América.
- 9.^a Que si en lo futuro no tendrán derecho a elegir el Consejo, derecho que era un mito dada la minoría que representaban, tendrán derecho a elegir la Comisión fiscalizadora, que ha de mirar por sus intereses de una manera real, hallándose ella hoy integrada por los Sres. Baüer, Cobián y Peláez.

Por último, La Equitativa ha liquidado todas las obligaciones de La New York desde el mes de julio con la mayor diligencia, según testimonios que obran en su poder, y está repartiendo beneficios, tanto de acumulación como anuales, iguales a los que venía distribuyendo La New York, habiendo declarado ya los dividendos anuales para 1923, por un importe, como promedio, para cada póliza de más de un 30 por 100 sobre los del ejercicio anterior pagados por La New York Life y superiores a los declarados por dicha Sociedad americana en cualquier ejercicio anterior.

Por todas las referidas razones, es muy satisfactoria la transferencia de pólizas en las condiciones indicadas a una Sociedad española como La Equitativa, que figura hoy en España a la cabeza de las Sociedades de seguros, y se ofrece para aclarar cualquier duda y probar cualquier afirmación suya, mediante documentos, en su oficina, Montalbán, 22, a cualquier asegurado, en la seguridad de convencer ya que todo ha sido hecho legalmente, para bien de España y de los asegurados.

Madrid, diciembre de 1922.

MEMORÁNDUM PARA LOS ASEGURADOS Y LA AGENCIA

DE

LA EQUITATIVA

(FUNDACIÓN ROSILLO)

Refutación de la Memoria de la titulada «Asociación de Defensa de los Asegurados de La New York Life Ins. Co.», sobre la cesión de la cartera española de dicha Compañía a esta Sociedad.

Fecha en Barcelona en septiembre, ha sido impresa y repartida profusamente entre los asegurados de esta Sociedad la Memoria que vamos a refutar a continuación.

Antecedentes de una campaña en contra nuestra.

En primer término, convendrá hacer constar que la referida Asociación fué constituida en Barcelona por los Sres. D. Alfredo Durán, dentista y Presidente de la misma; D. Luis Carreras, empleado de un Banco extranjero y Secretario de la Asociación; D. Miguel Paláu Vera, agente de importación y exportación; D. Rafael Beltrán Soler, comerciante en peletería fina, y D. Juan Samper, maestro marmolista, asegurados, en junto, por 205.000 pesetas, y los mismos que interpusieron el recurso contencioso-administrativo contra la Real orden de 12 de junio último, que autorizó la cesión; recurso interpuesto *únicamente por dichos señores y el Sr. Tejero*, Diputado que hizo la interpelación sobre la transferencia, y que no fué interpuesto *sino el último día hábil* para hacerlo, es decir, a *los tres meses* de publicada la Real orden en la *Gaceta de Madrid*, o sea el 17 de septiembre; siendo de notar que, no obstante el tiempo transcurrido y la publicidad dada al asunto con la interpelación del Sr. Tejero y con la campaña de *El Sol* en contra de la transferencia, y de las gestiones llevadas a cabo por la titulada Asociación de Asegurados, a que contestamos, por la titulada El Triunfo, que *El Sol* recomendaba y que ya no funciona, y por otra llamada España, dirigida por un agente de seguros, y a la que le fué negada la inscripción en la Comisaría General de Seguros, no hayan recurrido *más que seis asegurados*, por un capital, en junto, de unas 220.000 pesetas, contra cerca de 7.000 asegurados, por un capital de unos 110 millones de pesetas que representan las pólizas transferidas, las primas de las cuales estamos cobrando regularmente desde el día 10 de julio que se ultimó la transferencia, alcanzando el importe de lo cobrado en este interregno unos dos millones de pesetas, del mismo modo que estamos satisfaciendo, con la mayor diligencia, las obligaciones todas por razón de las pólizas transferidas, importando los pagos que llevamos realizados unos tres millones de pesetas, en cuya suma se incluyen también los beneficios, tanto de acumulación como anuales, por importe *absolutamente* igual que el que atribuía o repartía La New York.

Los asegurados expresan su satisfacción por la transferencia, y los no transferidos desean serlo.

Estamos recibiendo *constantemente* testimonios de adhesión y felicitación de los asegurados cuyas pólizas han sido transferidas, testimonios que comprenden pólizas representativas de *millones de capitales asegurados*, en junto. Hay más: asegurados cuyas pólizas no habían sido transferidas, por haber sido emitidas o pagaderas en el extranjero, *están solicitando su inclusión en la transferencia*. Los documentos y cartas de cuanto decimos están a la disposición de cualquier asegurado o agente de esta Compañía que deseen examinarlos.

La publicidad del asunto.

Los antecedentes del asunto, las razones de por qué se ha hecho la cesión, la forma como la misma ha sido realizada, tanto desde el punto de vista jurídico como financiero, así como las ventajas de la misma para los asegurados, fueron objeto de la carta dirigida a éstos el 10 de julio último, de nuestro comunicado en casi toda la Prensa de España, y en todos los diarios de Madrid, sin más exclusión que la de los periódicos *La Voz* y *El Sol*, y de nuestro Memorándum para los asegurados y la agencia explicándoles dichos aspectos de la transferencia.

Vamos, pues, a circunscribirnos a estudiar someramente los estatutos de la Asociación de Defensa a que contestamos, para que los asegurados y los agentes formen el concepto que les merezcan, y después, prescindiendo del que nosotros hayamos podido formar, contestaremos a todos y cada uno de los cargos que se nos hacen, rectificando los errores e inexactitudes que la Memoria referida contiene.

Los estatutos de la Asociación son tendenciosos.

Estudiando someramente los estatutos de la referida Asociación, hallamos que en su artículo 2.º dice: «El objeto de la Asociación será el llegar a conseguir que la transferencia a que se refiere el artículo anterior no llegue a causar estado, y si lo hubiere causado, el obtener su revocación; y a tal efecto podrán ser utilizados cuantos medios lícitos fueren conducentes, como gestiones privadas y públicas, propagandas, recursos administrativos, contencioso-administrativos y judiciales de todo orden, y cuantos otros medios sugiera la necesidad de defensa de los intereses de que se trata. Igualmente podrá la Asociación concertar convenios en nombre de sus asociados con la Compañía *The New York Life Ins. Co.* y OTRAS ENTIDADES, siempre y cuando dichos convenios no consistan en que los asegurados de dicha Compañía pasen a serlo de *La Equitativa (Fundación Rosillo)*.» Es decir, que no es una oposición a la transferencia, sino a la transferencia a *La Equitativa*, ya que pueden celebrarse convenios con la propia *New York* y con otras entidades, siempre que no sea con *La Equitativa*.

«Art. 3.º La Asociación tendrá su domicilio en el paseo de Gracia, número 17, bajo izquierda, mientras no fije otro la Junta directiva.» Aunque se prevé el caso, no sabemos por qué, del cambio de domicilio, da la coincidencia de que el que se indica es el del Sr. Bernis, abogado del Banco Vitalicio.

Por el artículo 5.º se deja a la Junta directiva la facultad de rechazar cualquier asegurado que estime conveniente.

El artículo 6.º somete a los asociados a los acuerdos de la Junta directiva, que, según el artículo 10, la forman el Presidente, el Secretario, el Cajero y dos Vocales, es decir, los mismos del recurso. En el segundo párrafo de dicho artículo se prevé la expulsión del socio que se oponga a los acuerdos de la Junta directiva o de la general.

«Art. 10. El Presidente y el Secretario tienen la representación plena de la Sociedad.»

El artículo 11 estipula los derechos de entrada y las cuotas periódicas, los primeros consistentes en el 5 por 100 de la prima, es decir, 500 pesetas por cada 10.000, y las cuotas periódicas de 1 por 1.000 de la suma asegurada, es decir, 100 pesetas para un seguro de 100.000. Con ser muy cuantiosos tales derechos y cuota, como es evidente que no bastarían a cubrir los cuantiosos dispendios en que está incurriendo dicha Asociación, se prevé también el caso de donaciones, pensando seguramente en el altruismo de alguien.

En el artículo 13 se impide cualquier modificación de los estatutos.

En el artículo 14 se dice que la Asociación no podrá disolverse siempre que haya diez asegurados que deseen continuarla.

Después de lo transcrito se ve claramente que el propósito de dicha Asociación no es el de defender los intereses de los asegurados que fueron de *La New York*, sino el de impedir que *La Equitativa* se engrandezca; y es natural que así sea, puesto que en ninguno de los artículos se dice que se recaben garantías ni se obtengan beneficios con motivo de la transferencia, ni siquiera que ésta no se realice, sino que no se transfiera a *La Equitativa (Fundación Rosillo)*.

Dichos estatutos han sido remitidos, según nuestras noticias, a los asegurados que fueron de *La New York*, con una carta invitándoles a ingresar en la Asociación, ignorando nosotros cómo han podido conocer los fundadores de la Asociación el domicilio de los 7.000 asegurados; pero sabiendo que, a pesar de dicha comunicación directa y de la propaganda realizada, no han conseguido el resultado perseguido, ya que el número de adheridos parece ser escasamente un 1 por 100.

Estudiados los estatutos de dicha Asociación, vamos a procurar contestar con la mayor brevedad y por el mismo orden que sigue a la Memoria que refutamos.

Es indudable que La New York Life Ins. Co. es una Sociedad que opera desde 1845 y con un volumen de negocios enorme. Es igualmente indudable que La New York Life se halla constituida a base de mutualidad; pero es *un espejismo* decir que el gran desarrollo de sus operaciones *ofrecía la esperanza de beneficios probables que compensaran con creces lo elevado de sus primas*. En efecto: las primas de La New York Life fueron hasta 1909 las más económicas, juntamente con las de La Equitativa de los Estados Unidos, que ofrecían en España las Sociedades de alguna importancia; y si bien es cierto que en 1909 ambas Compañías elevaron considerablemente sus primas, no lo es menos que después han sido elevadas en proporciones semejantes o mayores por la casi totalidad de Sociedades que operan en España, y entre ellas por el Banco Vitalicio de España, en *mayor proporción quizás que por ninguna otra*, sobre todo si se tiene en cuenta que no realiza hoy día seguros con beneficios propiamente dichos.

De otra parte, nada tiene que ver el volumen de negocios con los resultados a obtener, como lo prueba el hecho de que la propia New York Life, La Equitativa de los Estados Unidos y La Mutual Life dieron mayores beneficios en sus primeros años que en aquellos en que realizaron el mayor volumen de negocio; y si bien es cierto que a partir de 1907 volvieron a aumentar sus beneficios, ello coincidió con una baja en sus negocios, pero principalmente con una política de economía y restricción en los gastos, a que les obligó la ley americana de Seguros de 1906. En los propios Estados Unidos ha habido y hay Compañías menores que ellas que han dado y dan mayores beneficios, no obstante tener menor volumen de negocio, como La Northwestern, por ejemplo, entre otras.

En cuanto a la mutualidad, es indudable que, teóricamente, debiera ser más beneficiosa para los asegurados, si lo que economizan en dividendos a los accionistas no lo absorbiera con exceso la burocracia. Las mutualidades a estilo de La New York Life constituyen una forma especial que no existe en Europa, ya que trabajan a prima fija como las Sociedades mercantiles, y por tal razón han sido incluidas en el artículo 68 del reglamento de Seguros entre las Compañías mercantiles, toda vez que, como ellas, hacen seguros a prima fija, *con o sin participación en los beneficios*, siendo a veces mayores los repartidos por una Sociedad anónima o de régimen mixto que por una mutua, como, por ejemplo, La Equitativa de los Estados Unidos, que *dió mayores beneficios cuando tenía un capital social que cuando fué totalmente mutualizada*; y es natural que así sea, ya que el dividendo dado a un capital social pequeño es a veces insignificante respecto al que perciben los asegurados, y de otra parte, los gastos de la burocracia de una Sociedad mutua pueden ser mayores que los dividendos percibidos por los accionistas, como puede verse en la última Memoria nuestra, en la que el beneficio dado a los accionistas importó 124.000 pesetas, contra 305.000 con que contribuyó la sucursal española de La New York, según su última Memoria, a los gastos generales de la Compañía. Por algo Mr. F. H. Shaw, en su obra *Teoría y Práctica del Seguro de Vida*, al tratar de cuál es la Sociedad que más conviene a los asegurados, llega a la conclusión de «la que administre mejor».

Hay más: La Equitativa (Fundación Rosillo) contiene en sus estatutos una cláusula en virtud de la cual los beneficios de los ASEGURADOS como masa *podrán ser mayores*, pero NUNCA MENORES que los de los ACCIONISTAS en CONJUNTO, cláusula estatutaria que no conocemos otra Compañía que la contenga.

Es cierto que La New York, como La Equitativa de los Estados Unidos y La Mutual Life, pero después que ellas, dejó de hacer negocios en todas las naciones de Europa menos en Inglaterra; pero es falso que sus negocios europeos arrojasen pérdida, pues si bien es cierto que tal pérdida aparece en las cuentas de Pérdidas y ganancias de las Sucursales españolas de dichas Sociedades, ello es consecuencia lógica de la forma en que dichas cuentas se hallan formuladas, *pues en las mismas no se incluyen los fondos de beneficios o sobrantes de la Sociedad, y, en cambio, se cargan gastos correspondientes a la Oficina central*. Un balance formulado debidamente, con inclusión de todos los fondos que nos han sido transferidos, no arrojaría pérdida, sino beneficio.

Como confirmación de lo dicho, no hay más que tener en cuenta que el fondo de beneficios que nos ha sido transferido importa unos cuatro millones de pesetas, cuyo interés al 5 por 100 serían 200.000, las que, unidas a las 305.000 con que España contribuía a los gastos generales de la Sociedad, darían un sobrante de 505.000 contra las 65.000 de pérdida que se indica, o sean 440.000 pesetas de beneficio.

De la New York Life Insurance Co.

Los beneficios no dependen del volumen de negocios.

Tampoco dependen los beneficios de la mutualidad.

La mejor Sociedad es la que mejor administre.

La Equitativa limita el beneficio a sus accionistas en favor de sus asegurados.

La New York Life no perdía en España.

Pero es que hay más: la partida de beneficios repartidos en el ejercicio, 1.401.000 pesetas, habría tenido la debida compensación parcial en la disminución del fondo de dividendos acumulados, que al principiar el ejercicio no importaba los cuatro millones de pesetas que se dice, sino 4.500.000 aproximadamente, ya que los beneficios de acumulación distribuidos en el año corriente proceden en su casi totalidad de dicho fondo, de donde resultaría que el beneficio de tal cuenta de Pérdidas y ganancias, aun después de dar los mismos dividendos que La New York, hubiera sido de cerca de un millón de pesetas.

La razón de la transferencia ha sido la guerra europea.

Como se ve, no es la pérdida lo que ha dado motivo a la transferencia, sino la experiencia de la guerra europea, que ha determinado una corriente de nacionalización de los seguros en todos los países, conforme apuntábamos en nuestro Memorándum anterior.

Nuestras leyes autorizan las transferencias.

El decir que nuestras leyes no autorizaban el traspaso de carteras, cuando hay varios ejemplos que atestiguan lo contrario, y cuando el mismo Banco Vitalicio de España es la unión del antiguo Banco Vitalicio de Cataluña y la Previsión, y cuando, últimamente, ha transferido la mayoría de sus acciones a la Assicurazioni Generali, que tiene su activo en liras, habiendo así hecho prácticamente que una Compañía española pase a ser extranjera, constituye una falsedad, más aún después de la publicación del decreto de 17 de marzo del corriente año, que, *no solamente autoriza las transferencias, sino las regula además en bien de los asegurados.*

Los artículos del reglamento de Seguros que se citan, son para el caso de una Sociedad que desee liquidar sus seguros confiando la administración a otra, en lo que solamente hay riesgos para los asegurados al disminuir paulatinamente el volumen de negocios de la Sociedad en liquidación; pero en modo alguno son preceptivos, y menos aún prohibitivos de una cesión de carteras, que ha de regularse por el decreto de 17 de marzo, de *igual fuerza legal* que el *propio reglamento de Seguros*, puesto que *ambos son Reales decretos.*

La Equitativa.

Es completamente cierto cuanto se dice respecto a La Equitativa (Fundación Rosillo) en cuanto a su capital social, desembolsado y de aportación: el primero, *cinco veces mayor* que el que sirvió para fundar La Equitativa de los Estados Unidos; el segundo, tan grande cuanto ha sido menester para pagar los gastos de organización y las comisiones anticipadas, que no se satisfacen a costa de las reservas matemáticas, como ocurre en el Banco Vitalicio de España; y el tercero, más que justificado por los conocimientos y organización aportados por los Sres. Rosillo, que han permitido a La Equitativa ocupar al año sexto el puesto *preeminente* que hoy ostenta.

Contradicción flagrante.

En cuanto a que la transferencia fuese beneficiosa para La Equitativa (Fundación Rosillo), es una contradicción manifiesta con la afirmación anterior de que el balance de la Sucursal de La New York arrojaba pérdida.

Antecedentes legales.

No hemos de recoger insidias como las de decir que la Junta Consultiva de Seguros propuso, por *singular coincidencia*, al Ministro del Trabajo la publicación del Real decreto de 17 de marzo último, dándose la circunstancia especial de hallarse en la ponencia el Sr. Rosillo, pues si bien es cierto lo último, no lo es menos que en ella se hallaban también el Sr. Delás, Director del Banco Vitalicio de España, y los Sres. D. Federico Laviña, D. Manuel Sáenz de Quejana y D. Antonio Sánchez de Fábregas, habiendo sido nombrada ella por el Comisario general de Seguros, que fué el que propuso el estudio de medidas para que las transferencias fueran autorizadas con un criterio de imparcialidad y con garantías para los asegurados, no como hasta entonces había ocurrido, que se autorizaban algunas sin las debidas garantías, siendo de notar que, de los cinco ponentes, el que menor intervención tuvo fué D. Fermín Rosillo, y los que mayor, los Sres. Laviña y Sáenz de Quejana, según pueden ellos mismos atestiguar, habiéndose limitado la de D. Fermín Rosillo a exigir precisamente ciertas restricciones en la materia de transferencias. Por lo demás, el Sr. Rosillo ha demostrado en otras ocasiones que al tratarse de asuntos que le interesaban, excusaba incluso su asistencia a la Junta, y, por tanto, sólo la maledicencia puede suponerle en una ponencia con intención de aprovecharla.

Además, la ponencia de transferencias fué discutida por la Junta en pleno durante varias sesiones y aprobada *por unanimidad*, como fué discutida en Consejo de Ministros presidido por el Excelentísimo Sr. D. Antonio Maura, y aprobada también *por unanimidad.*

Es absolutamente *falso* que en el Real decreto se contengan disposiciones *onerosas* para los asegurados de La New York, sino, antes al contrario, *ventajosas.*

Es cierto que el Real decreto establece una distinción entre el caso de ser la cedente Compañía

Varias inexactitudes.

mutua o anónima, y que, en el primer caso, como el asegurado expresa colectivamente, por medio de su Asamblea, su voluntad de ser transferido, no se le da derecho más que al valor en rescate y no a la reserva matemática, como si la cedente fuese anónima; pero da la circunstancia de que en La New York el valor de rescate es, en la casi totalidad de las pólizas transferidas, *igual a la reserva matemática*, y, por tanto, *no es cierto* que dicho valor *sea siempre inferior a la reserva matemática respectiva*, como *gratuitamente* afirma la Memoria que refutamos, del mismo modo que *es falso* el que la diferencia entre el valor de rescate y la reserva matemática sea de un 15 por 100, cantidad absolutamente *caprichosa*, pues lo único que se reduce es lo necesario para amortizar los gastos de adquisición mediante una deducción, como máximo, de un 1,50 por 100 del capital asegurado, deducción que va disminuyendo hasta el año décimo, en que el rescate es ya *igual* a la reserva matemática, siendo, por tanto, *absolutamente falso* el beneficio de cinco millones de pesetas a que se alude en la Memoria, pensando seguramente en las deducciones que hacen otras Sociedades, como, por ejemplo, el Banco Vitalicio de España.

Las afirmaciones del Sr. Tejero no tienen, por tanto, base de sustentación, lo cual no es extraño, ya que ha sido juez sin oír a ambas partes, no obstante habernos brindado antes de su interpelación a explicarle el asunto, habernos ofrecido no hacerla sin oírnos, y haberla realizado sin habernos llegado a escuchar.

Los requisitos exigidos por la ley han sido superados en beneficio de los asegurados.

Todos los requisitos dispuestos en el Real decreto de 17 de marzo fueron cumplidos *con exceso* por La New York y La Equitativa, como lo prueba el acta de la Junta Consultiva de Seguros de 10 de junio último, según la cual se dió un voto de gracias al Director de La Equitativa: «Porque hubiese nacionalizado una cartera importante como la de La New York, así como porque las precauciones dispuestas en el Real decreto de 17 de marzo se hayan, *no sólo cumplido, sino superado en favor de los asegurados españoles*», no habiéndose comunicado previamente a los asegurados de la Empresa cedente, porque no era requisito obligado en el caso de ser la cedente una mutua, toda vez que el Real decreto, en su apartado F del artículo 2.º, dice textualmente: «Cuando las cedentes fueran Sociedades puramente mutuas, a prima fija o variable, *bastará* el acuerdo de sus Asambleas o Juntas generales, siempre que se hayan reunido con los requisitos establecidos»; y en prueba de que había sido la reunión de la Asamblea de acuerdo con los estatutos, se acompañó la aprobación del Superintendente de Seguros del Estado de Nueva York, única autoridad que, de acuerdo con el artículo 68 de nuestro reglamento de Seguros, tenía personalidad para hacerlo. Y es natural que así sea, pues, en caso contrario, podría ocurrir que hubiera desacuerdo entre lo que dijese la Asamblea en representación de los asegurados y lo que éstos dijeran individualmente, y en tal caso tendríamos que atenernos a lo que dijera la Asamblea por haber delegado su autoridad en ella los propios asegurados para todo, incluso para liquidar la Sociedad.

Por lo demás, los testimonios de satisfacción que estamos recibiendo, y a que hemos aludido, y la manera regular como pagan sus primas los asegurados a nuestra Compañía, prueban que en el caso presente no habría habido discrepancia.

En casi todos los países de Europa se han transferido carteras por el mismo sistema que en España.

Se dice en la Memoria que en Francia e Inglaterra no se ha modificado el *statu quo* con relación a los asegurados, y a ello hemos de replicar que en Inglaterra no se ha realizado transferencia alguna, porque La New York continúa haciendo nuevos negocios y *no desea* realizarla, pues, por lo demás, continuamente se hacen transferencias de carteras, y que en Francia se está en tratos para realizarla con L'Union, por un sistema parecido al realizado en Bélgica con la Compagnie Belge d'Assurances Générales, o sea por el sistema de reaseguro, que constituye una ficción, según luego demostraremos.

Es falso en absoluto que únicamente en algunas naciones de las formadas con la desmembración del antiguo Imperio austriaco se haya seguido el procedimiento español, pues no creemos que entre ellas se cuenten Alemania, Italia, Rumania, Bulgaria, Suecia y la propia Suiza, donde, no solamente no se cuenta con el consentimiento de los asegurados, sino que, aun teniendo una información de los mismos en contra, *se autoriza, si la Comisaría de Seguros de allí lo entiende conveniente*.

El sistema empleado en Bélgica es perjudicial y anticuado

Queda, pues, como única excepción, el caso de Bélgica, donde la transferencia se ha realizado por el llamado sistema de reaseguro, sistema que no debe emplearse en casos tales, ya que la misión del reasegurador es cubrir los excedentes del asegurador; pero nunca reasegurar en masa una cartera. La garantía de las pólizas son las reservas matemáticas, y si el reasegurador no las conserva en su

poder, de nada sirve el reaseguro más que como operación comercial, y, en caso de conservarla el asegurador, no puede ofrecer la necesaria garantía el reasegurador. No sabemos si en el caso de Bélgica las reservas matemáticas se hallarán en poder de la Compañía Belga o de La New York; en el primer caso la garantía de La New York sería ficticia, y en el segundo lo sería la de la Compañía Belga. En ambos, el que da garantía subsidiaria exige un precio por ella a costa del asegurador. La razón para realizar el contrato en Bélgica como se ha hecho, es que allí no existe una Comisaría de Seguros como en los demás países.

CÓMO SE HA HECHO LA CESIÓN

Ello es objeto de nuestro Memorándum impreso anteriormente, donde con toda extensión se trata y al cual nos permitimos referirles.

No obstante, refutaremos algunas de las afirmaciones gratuitas contenidas en la Memoria en cuestión.

Aspecto legal.

El contrato de seguros se halla sometido al Código de Comercio y no al Código Civil, y los artículos que se citan son absolutamente inadecuados; pero como este asunto se halla pendiente de recurso contencioso, preferimos dejar al Tribunal Supremo las primicias de nuestra argumentación.

Un asegurado puede abandonar a la Compañía aseguradora cuando lo estime conveniente, y sustituir la cabeza asegurada sería suprimir la base del contrato; pero, en cambio, las pólizas pueden ser cedidas y transferidas, que es el caso más similar al de la transferencia.

Que la Junta general de asegurados tenía facultad para hacer lo que hizo y se hallaba debidamente convocada, lo prueba la aprobación del Superintendente de Seguros, según ya se ha dicho.

El decir que no se han cumplido los requisitos esenciales del Real decreto de 17 de marzo, es una falsedad, según se ha demostrado antes con documentos transcritos.

Las entidades cedente y cesionaria son de la misma índole, es decir, Sociedades de seguros sobre la vida, pero de distinta naturaleza jurídica: la una mutua y la otra anónima de régimen mixto. La confirmación de ello se halla en el Código de Comercio y en el propio decreto. La Equitativa (Fundación Rosillo) se ha comprometido a mantener los contratos y sus garantías *en toda su integridad*, tanto en la instancia al señor Ministro como en la carta de 10 de julio a los asegurados, y, por tanto, el decir lo contrario *es una falsedad*. Según se ha demostrado más atrás, no es requisito, cuando la cedente sea mutua, el conocimiento previo a los asegurados.

La cesión no grava los derechos de los asegurados ni sus garantías, sino que aumenta las últimas y conserva los primeros, como lo prueba el hecho de que los *distintos sistemas de beneficios se mantienen íntegros*, que La Equitativa está dando este año los *mismos dividendos que La New York*, y los *dará* el año próximo MUCHO MAYORES que éste, como resultado de su propia administración.

Aspecto financiero.

Principia la titulada Asociación por insertar íntegros el *balance general* de La New York Life y el de nuestra Sociedad para el año 1921, y como consecuencia de cifras tan distintas, saca la gratuita conclusión de que el traspaso supone una disminución de garantías, y a continuación trata de hacer una crítica de nuestro balance, terminando con *la creencia* de que La Equitativa no podrá repartir los mismos beneficios que La New York.

Vamos, para mayor claridad, a tratar separadamente los tres distintos extremos a que contrae la Asociación el análisis del aspecto financiero.

PRIMERO

La importancia y crédito de La New York, no solamente no los negamos, sino que los proclamamos, y, por tanto, celebramos poder hacer una comparación de nuestra joven Sociedad, en su año *sexto*, con la poderosa Compañía americana en su año *setenta y siete*.

La diferencia de antigüedad entre ambas Compañías, la diferencia de riqueza entre los Estados Unidos y España, y el distinto campo en que han operado ambas Sociedades, La New York en el mundo

La Equitativa en España, nos evitan toda explicación respecto a la diferencia de cifras globales de ambos balances. Quizás fuera otra cosa si tuviéramos a mano el balance de La New York en su año sexto, no obstante la distinta riqueza de los países en que ambas Compañías principiaron sus negocios.

Pero ¿qué tiene que ver la ampulosidad de las cifras de un balance con las garantías del mismo? Analizando el balance de La New York, que volvemos a proclamar excelente, hallamos:

A) Que el pasivo ha sido determinado por los mismos conservadores procedimientos que el pasivo correspondiente a las pólizas transferidas; es a saber:

a) Las reservas matemáticas, en su inmensa mayoría, al 3 por 100, y por la Tabla American Experience, en su casi totalidad.

b) Las reservas para obligaciones pendientes de pago, comprendiendo incluso los siniestros simplemente avisados.¹

c) Las reservas para dividendos o utilidades sobre pólizas con participación diferida, por el mismo técnico procedimiento.

B) Que el activo le suponemos calculado igualmente con todo rigor, dada la seriedad de dicha Compañía y la notable intervención de la Comisaría de Seguros del Estado de Nueva York; pero desde luego saltan a la vista dos particularidades: que el mismo no se halla calculado al tipo de cotización, al menos en su totalidad, y que en él figuran muchos valores correspondientes a países de moneda depreciada, por cantidades de una gran importancia, mientras que en el correspondiente a las pólizas transferidas, *los valores han sido computados al tipo de cotización el día 10 de julio último*, y el resto del activo en *metálico*, constituyendo todo el activo correspondiente a las pólizas transferidas: *valores públicos del Estado español y obligaciones garantizadas con primera hipoteca y aprobadas por la Comisaría General de Seguros.*

Pero sin acudir a más fuentes que al mismo balance publicado por la Asociación, nos hallamos con que la pérdida del ejercicio, según confesión de la propia New York, ha sido de 40.725.619,28 pesetas oro, y que para poder amortizar dicha pérdida, distribuir los dividendos de 1922 sobre pólizas con participación anual y completar la reserva de utilidades sobre pólizas con participación diferida, ha tenido necesidad de *disminuir* su fondo de seguridad o sobrante neto, que importaba 255.146.881,70 pesetas oro, en 172.433.164,89, es decir, que el fondo de seguridad o sobrante de La New York en el balance que analizamos quedó reducido a 82.713.716,81 pesetas oro para un balance de 4.978.474.912,08, en el que están representadas las reservas matemáticas por 4.089.072.657,73 y la reserva de utilidades sobre pólizas con participación diferida por 423.334.024,28, siendo la pérdida total del balance general de 172.433.164,89 pesetas, que son las extraídas del fondo de seguridad.

Ahora bien: si en lugar del balance general analizáramos el balance correspondiente a la Sucursal española de La New York, que por cierto no ha publicado, al igual que la mayoría de las Sociedades extranjeras, no obstante exigirlo el reglamento de Seguros de España, hallaríamos:

1.º Que en él se omitía la partida correspondiente al fondo de beneficios para pólizas de acumulación, 3.956.836 pesetas.

2.º Que los valores afectos a las reservas matemáticas, de los cuales sólo los correspondientes al 50 por 100 de ellas se hallaban en España, arrojaban una diferencia de unos cuatro millones y medio de pesetas entre el precio de compra y el de cotización.

3.º Que el producto de los fondos invertidos daba un promedio de interés de 3,92 por 100.

Mientras que con motivo de la transferencia todo el activo correspondiente a las pólizas transferidas se halla en España, en los valores ya indicados al tipo de cotización, produciendo un promedio de interés de un 5 por 100 aproximadamente.

Del mismo modo, veríamos que, uniendo nuestro balance de 1921 con el balance correspondiente a la transferencia, nuestra Sociedad tendría en 1 de enero de 1922 reservas matemáticas por pesetas 37.429.920,68, fondo de beneficios por 4.856.824,95 (1), sobrante libre o fondo de previsión por 797.361,95, teniendo prácticamente todo el activo al tipo de cotización.

Si efectuamos ahora una comparación entre el balance general de La New York en 1 de enero de 1922 y el balance que resulta en igual fecha para La Equitativa, uniendo el nuestro de fin de 1921

(1) Incluyendo los beneficios de acumulación pagaderos en 1922, 696.192,33 pesetas, ya que en la reserva de utilidades del balance general de La New York van incluidos también los dividendos de acumulación pagaderos en dicho año.

con el balance en 1 de enero de 1922 correspondiente a las pólizas transferidas, se verá que, *no sólo no ha disminuido en nada*, sino que, por el contrario, *ha aumentado* el valor proporcional de las garantías de los asegurados españoles, antes y después de la transferencia, en la siguiente forma:

	En La New York.	En La Equitativa.
Valor proporcional representado por el sobrante neto — denominado fondo de seguridad o previsión — con relación a las reservas matemáticas.	Un 2,02 %.	Un 2,13 %.
Valor proporcional representado por el fondo de beneficios o reserva de utilidades sobre pólizas con participación diferida con relación a las reservas matemáticas	Un 10,35 %.	Un 12,98 %.
Valor proporcional representado por el sobrante bruto, o sea la suma de los dos conceptos anteriores, con relación a las reservas matemáticas .	Un 12,37 %.	Un 15,11 %.
Garantía adicional representada por el capital social, que, naturalmente, está sujeto a las responsabilidades del negocio, con relación a las reservas matemáticas	Un 0,00 %.	Un 6,68 %.
Total valor proporcional de los fondos de garantía ajenos a las reservas matemáticas, con relación a éstas	Un 12,37 %.	Un 21,79 %.

SEGUNDO

La Memoria hace luego una crítica de nuestros balances de los años 1917, 1918, 1919, 1920 y 1921, sin hallar en sus partidas, no obstante la saña con que las persigue, más que dos merecedoras, a su juicio, de crítica, que son: gastos de organización no amortizados y comisiones anticipadas a amortizar.

Pues bien: dichas partidas, que son absolutamente legales, figuran y han figurado necesariamente en todos los balances de Compañías de Seguros en sus primeros años, y su valor no debe ser nulo cuando el reglamento de Seguros autoriza su inclusión en el activo, según los apartados *k* y *ll* del artículo 85 del mismo, permitiendo su amortización para los primeros en diez años y para los últimos en siete, no obstante lo cual las amortizaciones han seguido una más rápida progresión que la marcada en la ley, *mentis* el más rotundo a la afirmación de que tales partidas tienen un valor positivo nulo, ya que las comisiones, que son la más importante de dichas partidas, han sido *casi totalmente amortizadas* para los dos primeros años de la Sociedad, figurando únicamente *tres* por amortizar, en vez de *siete* que permite la ley.

Tan positivo es el valor de dichas partidas, que algunas leyes tan previsoras como la suiza y la alemana, permiten disminuir las reservas matemáticas en el importe de las comisiones anticipadas, única forma como pueden fundarse Sociedades mutuas, o con un capital social exiguo, y única forma que permitió en sus orígenes, cuando no había leyes de Seguros, el crecimiento de Compañías de la importancia de La New York, La Equitativa de los Estados Unidos y La Mutual Life, fundadas la primera y la última sin capital alguno, y la segunda con un capital de 500.000 pesetas (100.000 dólares).

Por fortuna, La Equitativa (Fundación Rosillo) ha tenido capital social bastante para, no obstante la enorme producción lograda en sus primeros años, siempre en progresión creciente, poderla pagar *sin merma alguna de las reservas matemáticas*, cubiertas todas ellas con metálico o valores públicos o hipotecarios, es decir, con su capital social, que si no era para ese objeto no hubiera suscrito, o con sobrantes de ejercicios anteriores.

Tal crítica carece, por tanto, de absoluto fundamento, y tendría por única excusa la incompetencia en materia de seguros de los señores que fundaron la Asociación, si al lado de ellos no se hallara uno de los protestantes, el Sr. D. Vicente Muntadas, Administrador del Banco Vitalicio de España, Sociedad existente desde 1880 como tal, y anteriormente sus componentes, La Previsión y el Banco Vitali-

ocio de Cataluña; pues dicho señor ha podido mostrarles los balances del Banco Vitalicio de España, en los cuales figuran, hasta el año 1918, comisiones descontadas, y hasta el 1917, gastos de organización no amortizados, estos últimos en el balance de 1916, o sea a los treinta y seis años de existencia, por un importe casi igual a los de La Equitativa (Fundación Rosillo) al año sexto; pero con la notable diferencia de que, mientras La Equitativa (Fundación Rosillo) cubre todas sus reservas con valores al tipo de cotización, el Banco Vitalicio, en su última Memoria, en que aparece publicada la relación de valores, o sea en la de 1920, tiene una diferencia entre el tipo de cotización y el de su activo en sus valores de 6.500.000 pesetas; para cubrir cuya diferencia *no* pide a sus accionistas el desembolso necesario, no obstante tener aún un crédito contra ellos.

Queda, pues, demostrado que ninguna partida del balance de La Equitativa es criticable con fundamento.

En cuanto al reparto de beneficios de La Equitativa a sus accionistas, téngase presente que ninguno ha repartido hasta el año cuarto, no obstante haber tenido excedente en todos sus balances y haber llevado en el año tercero 180.000 pesetas a fondo de previsión. El primer dividendo repartido fué en el año cuarto, o sea después de tres años de soportar los accionistas a su exclusivo cargo los gastos de la Sociedad, en que se les atribuyó un beneficio de 6 por 100 bruto, representando *menos* que el beneficio atribuido a los asegurados y aumentando de nuevo el fondo de previsión y fluctuación de valores; y en el año último fué atribuido a los accionistas un 7 por 100 bruto, representando una cantidad menor que la atribuida en dicho año a los asegurados, todo ello de acuerdo con los estatutos de la Sociedad, que prevén que los asegurados, en cualquier ejercicio, en pólizas con participación en los beneficios, podrán tener como masa una participación *mayor, pero nunca menor que los accionistas en conjunto*, restricción que no sabemos contengan los estatutos de ninguna otra Sociedad. En dicho año, los fondos de previsión y de beneficios de los asegurados representaron el 20 por 100 del capital social y el 11,40 por 100 de las reservas matemáticas.

TERCERO

Nos referimos a la posibilidad para La Equitativa (Fundación Rosillo) de dar iguales beneficios que daba La New York.

Aun cuando de todo lo dicho se ve ya claramente que tal posibilidad, no solamente existe, sino que hay la probabilidad de que sean mayores, vamos a procurar demostrarlo, y con ello, que no ha habido por parte de los Sres. Rosillo jactancia alguna al decir que los que estaban distribuyendo eran iguales.

Lo que los Sres. Rosillo han dicho se demuestra analizando las fuentes de beneficios de una Sociedad de seguros, o analizando la cuenta de Pérdidas y ganancias de la Sucursal española de La New York en 1921.

Si estudiamos la última, como ya lo hemos hecho, veríamos que, contra el saldo deudor de 65.062,30 pesetas que figura en dicha cuenta, si la misma se hubiera hecho incluyendo el fondo de dividendos transferidos, tendríamos que, aun después de dar los mismos dividendos, ascendería el beneficio bruto del balance a casi un millón de pesetas (840.000), supuesta, naturalmente, la misma mortalidad habida en dicho ejercicio; y aun deduciendo los gastos inherentes al reaseguro de la cartera transferida, realizado por La Equitativa en las condiciones más conservadoras posibles con la primer Sociedad de reaseguros hoy existente en el mundo, y que es la misma en que reaseguraban la propia New York y La Equitativa de los Estados Unidos, entre otras grandes Sociedades, es notorio que quedaría aún un beneficio neto de bastante consideración.

Si estudiamos el asunto sin tener en cuenta el indicado balance, mirando directamente a las fuentes de beneficios, veremos que se suprimen los gastos, al menos en gran parte, de la Sucursal española de La New York, como el sueldo de su ex Gerente, Sr. Huelin, hoy agente general de L'Union, y demás empleados, los gastos de oficina, etc., además de las 305.000 pesetas antes apuntadas, y veremos que el producto de los fondos, por haberse invertido casi todos ellos en la actualidad, sube de 3,92 a un 5 por 100 aproximadamente, lo cual es por sí solo clara demostración de que podemos dar los mismos beneficios que La New York.

Pero hay más: los beneficios repartidos y a repartir por La Equitativa, *no en algunos meses siguien-*

tes, sino hasta fin de este año, han sido desde luego los mismos que los repartidos por La New York, y los beneficios anuales a repartir en el próximo ejercicio están ya calculados y EXCEDERÁN, por término medio, a los repartidos el año último por La New York, en más de un 30 por 100 para cada póliza.

Lo único que ya se nos ocurre, es invitar a cualquier Compañía nacional o extranjera de las que operan en España a que garanticen una proporción semejante a sus pólizas con participación en los beneficios.

CONCLUSIÓN

Que la Memoria que rebatimos carece en absoluto de fundamento, tanto legal como económicamente, y que en toda ella campea una tendencia, más que a exigir garantías, a invalidar una transferencia realizada a la luz del día, de acuerdo con la ley y con la intervención de dos Gobiernos y toda clase de asesoramientos legales y administrativos.

Que no es posible suponer, dado el alto prestigio y respeto que nos merece el Tribunal Supremo, que el recurso contencioso entablado pueda prosperar, por carecer de base y fundamento y ser inadecuado; pero que, aun en el caso remoto y no presumible de que así fuera, la situación de los asegurados en nada ganaría, ya que hoy están más garantizados que antes, que las condiciones de sus pólizas se mantienen íntegras y que los beneficios son mayores.

De otra parte, creemos estar seguros al afirmar que no habría poder legal ni humano que obligara a La New York hoy día a volverse a hacer cargo de una cartera transferida con la intervención del Poder público español.

Con todo el respeto que nos merece la opinión ajena y el derecho de asociación de cualquiera, más aún si la una y el otro se refieren a asegurados cuyas pólizas nos han sido transferidas, no podemos menos de llamar la atención de los ex asegurados de La New York sobre el provecho o interés de competencia que, al amparo de la titulada Asociación de Asegurados, y seguramente con la mejor intención por parte de ellos, puede ocultarse, y para evitarlo séanos permitido a nuestra vez llamar la atención de los mismos sobre los siguientes extremos:

Primero. ¿Qué ganarían los asegurados con la anulación de la transferencia?

Segundo. ¿Por qué han de ayudar con sus fondos a un recurso que en todo caso tiene que tener carácter de generalidad?

Tercero. Procuren siempre averiguar si quien les aconseja, directa o indirectamente, no es un agente o persona relacionada con alguna Compañía rival de La Equitativa (Fundación Rosillo).

Cuarto. No se comprometan con dicha Asociación sin oír antes a esta Sociedad, en lo que nada perderán.

Quinto. Pidan los informes por escrito y firmados, y sométannoslos para su refutación.

Sexto. Inviten al detractor a una controversia con nosotros.

Séptimo. Sean los asegurados jueces y árbitros de lo que ellos y nosotros digamos y probemos.

Si después de tales leales consejos alguien procediera en contra de sus propios intereses, quéjese únicamente a la precipitación con que haya acogido, sin contrastarla debidamente, una información ajena.

Madrid, diciembre de 1922.