



192071

MEMORIA DESCRIPTIVA

DE UNA PATENTE DE INVENCION ECONOMICO COMERCIAL, POR VEINTE
AÑOS EN ESPAÑA, A FAVOR DE D. FELIX DE YARDO HERREROS, DE
NACIONALIDAD ESPAÑOLA, RESIDENTE EN Madrid, Barquillo, 8

s o b r e

"NUEVO SISTEMA DE SEGURO EN SUS DISTINTAS MODALIDADES"

=====

La presente patente de invención económico-comercial, se refiere a un nuevo sistema de seguro en sus distintas modalidades, cuya implantación y desarrollo es objeto de la presente memoria.

5 - Para la más perfecta comprensión de este registro, y a título de ejemplo no limitativo, se acompañan como documentos complementarios, los que constituyen parte del fundamento del sistema, numerados 1, 2 y 3 y cuyo alcance se detallará en el curso de esta exposición.

10 - La invención económico-comercial que se protege, ofrece



192071

- el enorme interés de asentarse sobre la base de ser para el asegurado completamente gratuito y también a su vez con una serie de ventajas que habremos de exponer y examinar con algún detalle en este escrito, permitiendo al mismo percibir a su
- 5 - fallecimiento una cantidad que estará en relación con el dinero gastado durante su vida y el tiempo que estuvo asegurado, más las ventajas personales y directas que puede conseguir en su propio beneficio y con la circunstancia de no haberle costado por ningún concepto ni una sola peseta.
- 10 - El fundamento básico de la idea, consiste en concertar con el comercio en general, para percibir por la Sociedad una comisión X que fijaremos provisionalmente de un 4% sobre la venta que cada comerciante concertado realice, para lo cual la Sociedad le vende unos "Sellos o Cupones" que éste entrega
- 15 - al consumidor en la proporción de uno por cada Pta. que haga de gasto en su establecimiento, empleando la cantidad recaudada en hacer dos seguros en la forma y modo que vamos a indicar, atender los gastos de la Sociedad y la propaganda del comercio en general concertado. Esta comisión de 4% que ha de satisfacer
- 20 - el comercio se divide en tres partes diferentes, una para el Consumidor, otra para el Comerciante y otra para la Sociedad y propaganda, las cuales hemos de analizar separadamente para ver las principales ventajas que a cada uno representa, y distribuyéndose en la siguiente proporción.
- 25 - 1a. Parte; 2 1/2%, que se reserva y emplea para hacer el que llamaremos "Seguro Comercial" o sea el consumidor o cliente.
- 2a Parte; 1/2% que se reserva y emplea para hacer el que llamaremos "Seguro Mercantil" o sea el comerciante.
- 3a. Parte; 1%, que se reserva para los gastos de la Sociedad
- 30 - interés al Capital y propaganda.



192071

Con cuyas cantidades primera y segunda formaremos el fondo de los asegurados, para constituir las reservas obligatorias y matemáticas en la forma que marca la ley, y la tercera para atender los gastos de la Sociedad conforme hemos indicado y que

5 - con mayor detalle vamos a exponer:

Primera parte.- El cliente o Asegurado Comercial, percibe gratuitamente los Cupones que el comerciante le regala en relación con su compra, para con ellos completar una Cartilla provisional corriente de esta clase (y cuyo modelo se acompañará) con el nombre de la Sociedad y las demás condiciones y

10 - ventajas del Seguro que llevarán impresas en la misma, éstas se entregarán gratis a bien por un n^o X de cupones, en los comercios concertados.

Las Cartillas provisionales servirán para 500 cupones representativos de 500 pesetas de consumo en los distintos comercios concertados con la Sociedad aseguradora y una vez completada la referida Cartilla se presentará en la Sociedad para adquirir desde este momento la condición de Asegurado y proceder a su canje por la póliza (cuyo modelo se acompañará) representativa de su seguro con el nombre, capital, domicilio, etc. etc. de la Entidad aseguradora, y con todas las condiciones, escalas, ventajas, etc. etc., impresas en la misma y además en la que conste su nombre, apellidos, edad, domicilio y número del Asegurado, con la anotación del importe de su primera aportación

20 - y aquellas otras consignaciones sucesivas que por igual concepto han de ir constituyendo su capital asegurado, abonando como Prima de Seguro una peseta en cupones por cada Cartilla provisional que se presente en la Sociedad, para la obtención en su día de la bonificación del seguro que la Sociedad le garantiza por el importe total del gasto que hubiera hecho duran-

25 -

30 -



192071

te su vida, anotado en su póliza, percibiendo del Asegurado a su fallecimiento a cualquier edad y por cualquier motivo sin excepción alguna la cantidad que le corresponda con sujeción a la siguiente escala.

5 -	1- Período,	hasta los 10 años	percibirá el 3 %	
	2º "	a los 10 años y hasta los 20	percibirá 4%	
	3º "	" " 20 " " " 30 "	5%	De la cantidad total que figure en su póliza.
	4º "	" " 30 " " " 40 "	6%	
	5º "	" " 40 " " " 50 "	7%	

10 - y así sucesivamente contando como es natural desde el día que figure como asegurado en la Sociedad, excepto el último año que solo cobrará el 3% del impuesto en el mismo.

Ejemplo.- Un asegurado fallece a los 30 años de su seguro y suponemos que gastó 3.000 ptas. por año, luego habrá gastado

15 - 90.000 ptas., se encuentra en el 4º periodo de la escala, le corresponde por tanto percibir el 6% de lo gastado, o sea que cobrará 5.400 ptas.

Interesa ante todo hacer constar que el Asegurado no tiene que comprar en comercio determinado, sino únicamente cuando quiera o le convenga, por ser igual de precio y clase, sin limitación de cantidad ni tiempo, y por tanto no adquiere compromiso ni obligación alguna con los comercios concertados, siendo como se ve un acto completamente voluntario, y cuando en ello no tenga ningún perjuicio, tampoco tiene gasto alguno

20 - ni más trabajo que presentar en cualquier momento a la Sociedad las libretas provisionales que vaya llenando para anotarlas en la póliza, de cuyo total cobrará el tanto por ciento que le corresponda, conforme a la escala que hemos visto, debiendo tener tan solo en cuenta que los aumentos que se hagan en el
25 -
30 - 2º, 3º, 4º etc. periodos sobre el primero, o sea los 10 pri-



neros años, los cuales, no tienen ninguna limitación tendrán una bonificación fija de 4%.

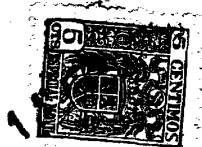
Ejemplo: Un asegurado gastó en los 10 primeros años 10.000 ptas. por tanto en los siguientes periodos podrá inscribir las
5 - 10.000 ptas. en cada uno, con la bonificación de la escala y el resto si lo hubiera cobrará el 4% fijo.

Aparte de este seguro fundamental, el cual considero de suficiente atractivo para el cliente por sus beneficios indis-
cutibles, tiene también otra serie de ventajas personales, dig-
10 - nas a su vez de tener en cuenta por el asegurado, supuesto que éstas le beneficián a él directamente en vida y que entre otras son las siguientes:

1a.- Los asegurados que llevan 25 años o más y en casos de-
terminados de enfermedad incurable, pobreza, invalidez perma-
15 - nente o casos excepcionales, se les podrá dar en vida el importe total que les corresponda de su seguro o bien y conforme con nuestro deseo una pequeña renta vitalicia formada con el fondo de su Capital asegurado que le corresponda y aumentado con una cantidad anual o un tanto por ciento de las utilidades
20 - que la Sociedad dedicará para estos casos todos los años.

2a. La Sociedad concederá a sus asegurados préstamos y an-
ticipos temporales, con interés moderado, que estará en rela-
ción con el importe total de su póliza, facilitándole también
con esta garantía, la compra a plazos, o un artículo determi-
25 - nado que le pudiera interesar.

3a.- A todos los asegurados que no quieran en un momento
dado aumentar su seguro o bien que sus necesidades no se lo
permitan o por otra circunstancia cualquiera, se le abonará
el 3% de cada cartilla provisional completa de 500 ptas. de
30 - consumo, o sea 15 ptas.



192071

4a. Los asegurados que lleven 5 años o más ingresando sin interrupción alguna cantidad anual, en la Sociedad, percibirán como minimum 500 ptas. de seguro en caso de fallecimiento.

5 - 5a.- Cada asegurado llevará el número correspondiente de su póliza en cada provincia, y si este número es el agraciado con el primer premio de cualquier sorteo del año de la Lotería Nacional, cobrará de premio 500 pesetas, que le abona la Sociedad, excepto en la de Navidad que será de 1.000 ptas., siempre que el asegurado haga menos de un año de su última entrega de cupones, sin cuyo requisito pierde este derechos hasta su nueva imposición, y teniendo también en cuenta que este beneficio alcanza solo hasta el número que llegue en cada sorteo la Lotería, y por tanto los restantes asegurados si los hubiera, no tendrán esta ventaja.

10 -

15 - 6a. El asegurado tendrá también entrada gratuita a horas determinadas, en un Cine importante, donde además de la película, se hará la propaganda de nuestro seguro, así como de otros espectáculos que se hagan con el mismo fin, y para lo cual se le entregarán las correspondientes entradas al presentar las cartillas provisionales en la Sociedad.

20 -

25 - 7a.- Para mayor facilidad de los asegurados tanto los cupones como las cartillas provisionales valdrán indistintamente para cualquier asegurado en toda España, por un plazo no superior a tres años en cuyo tiempo sino se hace uso de ellas quedarán anuladas y sin ningún valor y cuando se quiera aumentar con alguna nueva imposición la póliza del Seguro habrá de hacerse en la provincia que se tenga inscrita, y pudiendo ser trasladada donde convenga con un gasto minimum que se fijará en su día.

30 - 8a.- Si algún asegurado le interesa, para hacer más impor



192071

- tante su seguro o por cualquier otra circunstancia se le permite también comprar cupones a la Sociedad sin limitación en el período abonando el 3% y estando completamente prohibido hacerlo a ninguna otra persona, para tener la garantía de todos que
- 5 - estos proceden del comercio o de la Sociedad, puesto que en otro caso pudieran hasta no ser legítimos careciendo entonces de validez para el asegurado; también puede cuando el cliente lo desee en cada cartilla provisional que se presente a la Sociedad poner un cupón especial de 15 ptas. 3% con lo cual se doblaría
- 10 - el valor de la misma.

- Aparte de este Seguro Fundamental de Vida base de este estudio la Sociedad le garantiza a su vez con el 10% como máximo del importe efectivo que represente su póliza el día del siniestro en caso de incendio fortuito en su domicilio particular para indemnización sobre el ajuar de su casa, muebles,
- 15 - ropas etc. etc. siempre que en su póliza haga menos de un año de su última imposición y siendo de su cuenta la tasación y demás gastos, sin que esto tenga relación con los inmuebles y sus desperfectos.

- 20 - Este beneficio alcanza tan solo a las Capitales de Provincia de España en que esté establecido el seguro y las poblaciones o pueblos que en su día se puedan determinar.

- Por último también como el anterior la Sociedad le garantiza con el 10 % como maximum del importe efectivo que represente su póliza para caso de Accidente grave o muerte, ocasionado fuera del trabajo por circulación, atropello, ferroviaria,
- 25 - aviación etc. etc. y haga menos de un año de su última imposición en su póliza sin cuyo requisito pierde todo derecho.

- Estos seguros de Incendio y Accidente que forman parte de
- 30 - las ventajas del Asegurado no se detallan ampliamente por ser



corrientes y no hacer demasiado extensa la Memoria y únicamente se indica en la forma que se hacen, su alcance y de donde se nutren.

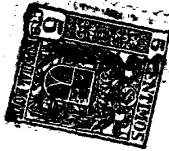
Estas son como queda expuesto, a falta de detalles que no
5 - consignamos por no hacer demasiado largo este trabajo, las bases del Seguro Comercial, con todas sus principales ventajas, el cual entiendo, merece también por parte del cliente, un poco de atención para analizar y estudiar las posibilidades que puede darle el Seguro y que en muchos casos, no dudo, serán hasta
10 - importantes, dentro siempre de un seguro en que no se pide ni trabajo ni dinero y naturalmente, que en estas condiciones no se puede aspirar a grandes fantasías, pero si, a cosas dignas de tener en cuenta, pues es indudable que cada uno en su esfera y en el transcurso de su vida, gasta mucho dinero, que si
15 - bien es cierto que en estos momentos y por las circunstancias que atravesamos, es menos aprovechable en nuestro seguro, por la carestía, tasas, racionamientos etc., pero día llegará en que nivelada la producción con el consumo, nos permita dedicar al mismo un tanto por ciento mucho más elevado que el actual,
20 - y consiguiendo siempre en definitiva todos, un total gastado importante, que aplicando por la escala que hemos visto el tanto % que le corresponda, cobrará una cantidad no despreciable y con la circunstancia que no le costó ni una sola pta. pues únicamente se solicita del cliente, y esto también, en un
25 - propio interés y beneficio la conveniencia de comprar y consumir, todos los artículos en los comercios y establecimientos concertados, ayudando en lo posible al comerciante, que es, en definitiva el que nos paga el seguro, para que éste a su vez haga con los mismos gastos, una venta mayor que le permita
30 - con esta diferencia compensar la comisión que le cuesta el Seguro, en beneficio de sus clientes, o sea que en iguales



192071

condiciones compra y consume siempre en comercios concertados para que el comerciante con los mismos gastos realice una venta mayor que le permita pagar tu seguro.

- Segunda parte: El comerciante o Seguro Mercantil.- Este es
- 5 - el punto principal, en el que por nuestra parte hemos de poner la máxima atención, para no perjudicar y defender en todo momento al comercio, aunque tan solo sea por agradecimiento, pues justo es reconocer que es, quien en definitiva nos proporciona el ingreso total de la Sociedad, por lo cual ya sería suficiente
- 10 - y bastante para ayudarlo con cuantos medios y elementos nos sea posible; pero es necesario también que él se de cuenta a su vez que nosotros no somos enemigos suyos sino aliados, que nosotros no venimos a explotarle, a cobrarle un impuesto más, un gasto mas venimos a todo lo contrario, venimos ayudarlo
- 15 - a defenderle a quitarle preocupaciones y trabajo, a proporcionarle con su mayor venta una mayor utilidad inmediata, a sostener su clientela, y a reforzar con otros nuevos clientes los ingresos de su casa, todo lo cual, conseguirá con nuestro seguro por medio de una Sociedad, potente, seria y responsable
- 20 - que por su nueva modalidad de seguro y por los beneficios que este representa, para el asegurado, llegará rápidamente a interesar al público, que es lo principal haciéndose popular y teniendo a su vez todas las garantías necesarias para los mismos.
- 25 - Por cuanto dejamos expuesto al comerciante y aunque a primera vista parece que se le perjudica, no es así, y si lo fuera sería siempre en una cantidad pequeña, puesto que el seguro conforme veremos le evita otros gastos, le proporciona ingresos y le dá una propaganda de su casa que de una u otra forma
- 30 tiene siempre que hacer,, además también y en compensación de



192071

este sacrificio encontrará otra cantidad de ventajas que vamos a analizar, las cuales creo le superan el gasto que por este concepto puede tener y que son las siguientes:

5 - 1a. Una gran propaganda directa e indirectamente de su casa, constante y seria, evitando como es natural todas las demás y por consiguiente los gastos importantes que lleva consigo en cualquier clase de negocio.

10 - 2a. Suprimir a su vez toda clase de descuentos como actualmente hacen las casas en sus diversas formas, unas abonando un tanto por ciento en tiques, otras, dando una comisión, otras rebajando el importe de las facturas o de los artículos, regalos liquidaciones, rifas etc. etc., todo lo cual representa un gasto X y con lo cual, tratan de dejar contento al cliente o de llamar la atención del público, consiguiéndolo sin duda alguna mejor con el sistema del seguro que es indudablemente más
15 - beneficioso para el cliente, evitando como es natural al comerciante todo otro compromiso, y teniendo en cuenta que de estas bonificaciones hoy no le queda nada pudiendo aprovecharlo en su propio beneficio, que es una de las finalidades que nosotros pretendemos.
20 -

3a.- Tener contenta y segura a su clientela y a la vez proporcionarse otra nueva con el adicte del seguro.

25 - 4a.- El comerciante con este sistema indirectamente obliga a comprar más, unas veces por los cupones o por las cartillas, por el deseo de terminar estas con el objeto de conseguir las ventajas que le da la sociedad etc. con lo que tendrá una mayor recaudación diaria toda vez que los cupones se deben dar solo contra pago al contado -evitando en muchos casos cuentas siempre perjudiciales al comerciante- y en artículos no intervenidos ni
30 - tasados, ni en aquellos otros alambicados que no tengan la uti-



192071

lidad debida.

5 - 5a. Permitirse hacer con este sistema un comercio serio, con precio fijo en todos los artículos y sin regateos ni descuentos de ninguna clase, supuesto que el comerciante regala generosamente los cupones del seguro con lo que el público quedará mas agradecido, y teniendo en cuenta también que el forastero tan interesante hoy en todo negocio, comprará en los comercios que vea el anuncio del seguro gratuito extendido en toda España puesto que no conoce ni tiene relación con ningún comerciante.

10 - 6a. Facilitarle extraordinariamente su negocio con el anuncio del seguro poniéndose en un grado superior y de mayor ventaja sobre el comerciante que no lo tenga por lo cual conseguirá una venta mayor, pues naturalmente que el público en iguales condiciones comprará donde mejor le convenga, y por tanto con los mismos gastos hará un volumen de ventas mucho más importante que representa en definitiva, para él mayores beneficios, y que le compensan con exceso el gasto que hace por la comisión que paga del seguro.

15 - 7a. Tener en casos determinados préstamos y anticipos temporales que la Sociedad concederá ampliamente a sus asegurados Mercantiles con interés moderado, y que estará en relación con el importe total de su cartilla; aparte de esto y cuando las circunstancias lo permitan se concederá también 20 - créditos personales, para reforma de establecimientos, sobre mercancias, letras etc. y cuanto en general tenga relación con la Banca.

25 - 8a.- Cada asegurado Mercantil, y en igual forma que para el seguro Comercial, tendrá su Póliza con el número correspondiente que si es el agraciado con el primer premio de cualquier 30 -



192071

sorteo del año en la Lotería Nacional, cobrará un premio de 500 ptas. que le abona la Sociedad y 1000 ptas., en la de Navidad siempre que el asegurado, haga menos de tres meses de su última compra de cupones, sin cuyo requisito pierde este derecho por el tiempo que dure hasta que vuelva a comprarlos y teniendo presente cualquier circunstancia especial de cierre por vacaciones, huelgas, fuerzas etc. que no se contará; pudiendo a su vez tener en el caso probable de ser asegurado Comercial el que le corresponda en esto y por tanto dos números fijos, uno por cada seguro.

9a. Al asegurado Mercantil se le reservará también para él y su familia, la entrada de Cine gratuita donde la Sociedad además de la película haga su propaganda y la de los comerciantes concertados.

10a. La Sociedad contará también en Madrid con una completa e importante Asesoría Jurídica, con personal acto y especializado, tan necesario hoy para todo comerciante, y en el cual los asegurados, Mercantiles, de palabra y por escrito -completamente gratis- podrán hacer cuantas consultas e informes de toda clase que les pueda interesar en relación con el comercio; dentro de la Asesoría y como complemento de ésta tendrá una Agencia general para toda clase de asuntos, reclamaciones, transportes, documentos, certificaciones, asuntos oficiales, judiciales etc., con lo cual los asegurados Mercantiles de toda España encontrarán en Madrid una casa seria con una oficina bien organizada que les atienda dirija y ayude a resolver, cuantas gestiones puedan necesitar, desinteresadamente y con toda clase de garantías para ellos.

11a. A los primeros comerciantes que al constituirse y en su principio acepten e implanten en sus comercios el sistema, solicitando los cupones del Seguro y dando al mismo tiempo tam-



192071

bién mayor facilidad de introducción en el mercado a la Sociedad se les cobrará tan solo el 2% en su primera partida, pero sin derecho de que esta cantidad se anote en su póliza del Seguro Mercantil, que se le entregará en blanco y considerándole

- 5 - como "Asegurado Mercantil Fundador" concediéndole el derecho preferente para tenerlo siempre que le convenga con el 4% indicado que se les respetará a ellos por ser la base del cálculo con que se funda la Sociedad hasta un máximo de 20% en cada clase de comercio e industria, en que se limita al número de
- 10 - establecimientos concertados, cobrando a los restantes si los hubiera un tanto por ciento mayor que el indicado si conviene.

- 12a. El Asegurado Mercantil y en igual forma que el seguro Comercial tendrá también su seguro de Incendios de su establecimiento o Fábrica, percibiendo en caso de siniestro y en las
- 15 - mismas condiciones, hasta el 10% del valor efectivo de su póliza. Igualmente y en idénticas condiciones tendrá su Seguro de Accidentes pero teniendo en cuenta que en caso que fuera también "segurado Mercantil no podrá cobrar mas que uno de ellos.

- Otras muchas ventajas interesantes pudieramos añadir, pues
- 20 - lo expuesto no es más que una pequeña muestra de cuanto puede hacerse, y tan solo hemos de consignar una mas que consideramos muy importante y de sumo interés para los Asegurados Mercantiles a quienes tratamos de ayudar, dándoles una participación en los beneficios de la Sociedad, o bien constituir a base
- 25 - de éstos a quienes se le podría conceder el derecho para suscribir las acciones, pues parece natural que el negocio se reserve y conceda a los elementos que la sostienen, lo que sería también además de un beneficio para ellos de mayor ventaja para la Sociedad.

- 30 - Por último y fundamentalmente después de todas las ventajas



192071

rescindidas que el comerciante puede tener, se encontrará con su seguro Mercantil pues como dejamos indicado del 4% que cobra la Sociedad le reserva el 1/2% para su seguro que como el anterior tendrá su póliza de asegurado en la que conste todos los dantos de la Sociedad con sus ventajas escalas etc. etc. impresas y además su nombre, apellidos, edad, domicilio y número en la cual al comerciante se le irán anotando sucesivamente las cantidades que vaya comprando de cupones o pesetas con cuyo importe se constituye su Capital asegurado, para la obtención en su día de la bonificación que le corresponda por el total que represente su póliza y con sujeción a la siguiente escala.

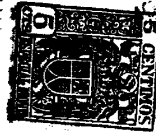
	Primer Período hasta los 10 años	costrará el 1/2% = 0,50%	
2ª.	" a los 10 años y hasta 20 "	" " = 0,75%	Del total que figure en su póliza de la compra de cupones.
3ª.	" " " 20 " " " 30 " "	" " = 1,00%	
4ª.	" " " 30 " " " 40 " "	" " = 1,25%	
5ª.	" " " 40 " " " 50 " "	" " = 1,50%	

y así sucesivamente contando como es natural desde el día que figure en la Sociedad como asegurado, y no pudiendo aumentar en el 2º periodo mayor cantidad que la que figure en el primero y en los restantes el promedio de todos.

Ejemplo.- Un comerciante que hace una venta anual de 300.000 ptas. y suponemos que fallece a los 10 años de asegurado luego habrá vendido 3.000.000 de ptas. se encuentra en el primer periodo de la escala o sea que le corresponde el 1/2% de los 3 millones luego cobrará 15.000 ptas.

Otro fallece a los 30 años vendió por tanto 9.000.000 de ptas. se encuentra en el 4º periodo de la escala lo corresponde percibir el 1,25% de lo vendido, luego cobrará 112.500 ptas.

Conviene tener presente que el comerciante a su vez puede ser y probablemente será asegurado Comercial, por lo que cobra-



192071

5 - rá lo que le corresponda de este seguro, sin olvidar tampoco que en casos especiales, de enfermedad, pobreza, ruina, quiebra, saqueo, o riesgos catastróficos etc. puede cobrar en vida el importe de estos seguros, que le permitan si fuera posible rehacer su vida o bien una renta vitalicia en relación con los mismos que le garanticen alguna cantidad.

10 - Las Sociedades tanto anónimas como particulares percibirán cada 25 años el 1% del importe total de su póliza, pudiendo también hacer el seguro a favor de los socios de un empleado o de varios de la casa.

Al comerciante le está terminantemente prohibido comprar cupones a nadie que no sea de la Sociedad siendo responsable de cuantos perjuicios pueda ocasionar reponiendo los daños y perdiendo todo derecho en la misma.

15 - Tercera parte.- Esta se refiere a la Constitución vida y desarrollo de la Sociedad, la cual cuenta como indicamos con el 1% para sus gastos y propaganda y además otra serie de ventajas importantes que aquí no se mencionan.

20 - Expuestas en principio quedan con datos suficientes las ideas y la forma y modo de hacer los seguros con las principales ventajas y beneficios que a cada uno representan.

25 - El Consumidor.- tiene como hemos visto además de sus seguros de vida de incendios y de accidentes la lotería, cine, préstamos, anticipos etc. y para el caso que no le interese el seguro siempre puede cobrar 15 ptas. por la libreta provisional con la circunstancia, especial sobre todo que no le cuesta nada y sabe que en el peor de los casos, percibirá como minimum 500 ptas. en caso de fallecimiento, que desde luego poco representa, pero que es justo reconocer que menos cobra ahora y que nada
30 - cobrará tampoco sino es asegurado pudiendo en cambio alcanzar



192071

con el seguro ventajas para él y una cantidad importante para los suyos si tiene constancia y la suerte de vivir muchos años.

El Comerciante.- Tiene también las utilidades inmediatas en su negocio, con la mayor venta que obtiene con la propaganda

5 - y el seguro, lo que le compensará el gasto que hace, además a su vez, las restantes beneficios que se indicaron con todo detalle y finalmente se encuentra con los seguros los que desde luego le proporcionan un ahorro, puesto que unidas sumarán una cantidad considerable que representa un tanto por ciento

10 - importante de lo pagado por él, y por consiguiente, le resulta relativamente barata la propaganda y sus seguros,

La Sociedad.- También tiene a su vez sus beneficios inmediatos previamente calculados que le permiten atender todos los gastos amortizaciones etc. y remunerar largamente al Capital

15 - y trabajo.

Como Seguro.- Es ideal para todo el mundo cada uno en la medida de sus fuerzas, que se hace instructivamente, casi obligado, sin querer y sin ninguna obligación por su parte, pues-

20 - to que le regalan los cupones con los cuales puede construir sus seguros a cualquier edad y en cualquier circunstancia sin ninguna molestia y sobre todo sin trabajo ni dinero, siendo por tanto un acto voluntario que en nada le perjudica, encontrando a su vez otras ventajas que en definitiva a él directamente y a los suyos beneficia, y esto tan solo por el hecho de

25 - comprar y consumir en los comercios concertados; es natural que en las condiciones expuestas no se puede aspirar a millones pero si a una cantidad quizá mayor de lo que a simple vista representa, la cual a su fallecimiento y sin excepción alguna cobrarán del asegurado las pesetas que le corresponda con

30 - arreglo al gasto y escalas fijadas.



1 92071

Como principio Social no cabe nada mejor, la importancia del Seguro es reconocida por todo el mundo y un bien general al que debemos colaborar, cada uno en la forma que pueda, con las ideas unos con el dinero otros, con el trabajo, todos

- 5 - para conseguir en lo que sea posible remediar el mal de nuestros hermanos para que cuando la desgracia que fatalmente ha de llegar, podamos ofrecer poco pero algo que sino resuelve por completo nuestra vida, pueda al menos ayudar de momento nuestra primera situación para hacer frente a las necesidades mas urgentes y hasta en algunos casos ser la base para emprender algún pequeño negocio que sea la salvación de muchas familias.
- 10 -

No podemos tampoco olvidar que nosotros además del seguro somos una Sociedad de propaganda comercial y que nos valemos precisamente por medio del seguro para darla por su novedad

- 15 - mas valor interés y eficacia, al mismo tiempo que también a su vez tratamos de aprovechar en beneficio de todos los enormes gastos que esto representa al comercio directa o indirectamente y pretendemos ser con nuestro sistema un arma mas de propaganda para el comercio, como son la prensa o la radio, con mayor
- 20 - ventaja y utilidad para él, y especialmente del público en general, haciendo constar al mismo tiempo que nosotros no podemos admitir que nadie pueda pensar que somos responsables de encarecer la vida en un tanto por ciento, pudiendo creer que esto lo tiene que pagar el consumidor, lo cual está fuera de todo
- 25 - fundamento y es completamente falso, pues esto sería tanto como suponer que la vida está cara o se sube por la prensa o la radio porque cuesta mucho la propaganda, esta la hace el que quiere y paga miles o millones de ptas., y no se le ocurre a nadie pensar que tiene que subir los artículos, sino que de
- 30 - esta forma, vende mas y con ello saca y le compensa para pagar



1 92071

esos gastos, con la desventaja que es mas caro y no le queda nada al comerciante estando también limitado para casas importantes, puesto que no puede hacerlo o no le compensaría a una casa pequeña o de mediana importancia, mientras que nuestro sistema sirve para todos igual, hace una propaganda constante de su casa y en definitiva deja un beneficio apreciable de lo gastado para nuestros asegurados, que es la base y el fin que nosotros nos proponemos.

Esta nueva y original forma o modalidad de seguro no se ha implantado ni conocemos que exista en ninguna parte del mundo y que por tratarse de una conveniencia de orden y tipo general deben de facilitarnos cuanto sea preciso para su implantación en España, pues aparte de mi interés particular, trato de proporcionar en cuanto sea posible el fin social que debe de cumplir, puesto que yo por mi parte y con la fórmula estudiada procuro beneficiar a todos sin perjudicar a nadie lo que creo por este ingenioso procedimiento haber conseguido en lo que afecta a lo que comercialmente nos pueda interesar, dejando bien sentado que tratamos principalmente de favorecer en primer lugar al consumidor por ser el más sacrificado en todas las órdenes y el que más amparo y protección necesita, toda vez que los otros elementos con este o con otro sistema siempre consiguen defenderse mejor en su propio interés y beneficio; por este el público nos debe de ayudar en todo lo posible para sostenerlo y aumentarlo a todas las actividades de la vida, cosa fácil de conseguir si lo protege con sus compras en los comercios concertados para que nunca sea el asegurado la causa de que éste pueda ser rechazado, sino en el último caso por el comerciante que lo paga y que si lo hace es sencillamente por que lo conviene y por que con ello obtiene un beneficio para él.



192071

Por todas cuantas consideraciones dejamos clara y sencillamente expuestas tendremos que reconocer que el Seguro es interesante y muy conveniente para todos, y por tanto, se debe de implantar para bien del público y en su beneficio, y porque
5 - en definitiva cumple el fin Social que nosotros nos proponemos.

N O T A
= = = = =

Descrita suficientemente la naturaleza del invento, así como la manera de realizarlo, en forma práctica e industrializable, debe hacerse constar, que lo expuesto, es susceptible de modificaciones de detalle, en cuanto estas, no alteren el principio fundamental de su desarrollo. Por tanto, la presente nota protegerá:
10 -

1a. Nuevo sistema de seguro en sus distintas modalidades, en el que reivindica la cartilla de asegurado, que aparece como
15 - documento nº 1, que se acompaña, y cuyo desarrollo es objeto del cuerpo de esta memoria que, igualmente, queda reivindicado, por constituir ambos una misma cosa, con carácter de imposible separación. La referida cartilla, que obrará en poder del asegurado, le permitirá reunir los cupones obtenidos a través de las
20 - compras efectuadas en los comercios concertados, para llegar así a obtener una valoración progresiva, de su propia póliza, completamente gratuita, siempre mediante un valor calculado con arreglo al de la compra efectuada.

2a.- Nuevo sistema de seguro en sus distintas modalidades, en el que se reivindican las pólizas, que como documentos 2 y
25 - 3, se acompañan, documentos que expedidos por la empresa o persona encargada de la explotación del sistema que se protege, obrará un ejemplar, en poder del interesado, y el otro, en el de la empresa o persona responsable, estableciéndose cláusulas que determinen el alcance, beneficios y responsabilidades,
30 -



192071

de las dos partes contratantes.

3a.- "NUEVO SISTEMA DE SEGURO EN SUS DISTINTAS MODALIDADES".

Según se describe en la presente memoria, que consta de veinte hojas escritas a máquina por una sola cara y documentos que se acompañan.

Madrid, 11 de marzo de 1950.

SEGURO GRATUITO

- Yarto -

(Marca y sistema patentado)

Sociedad Anónima de Seguros

Capital pts.....

Domicilio.....nº....

M A D R I D

Solicitud de Seguro sin reconocimiento médico.

Yo abajo firmante solicito de la Sociedad "Seguro Gratuito" una póliza de Seguro de Vida en las condiciones indicadas y reseñadas en la presente y a tales fines propongo y declaro.

POLIZA DE SEGURO DE VIDA "MERCANTIL"

Nº _____

del Asegurado D.Apellidos.....
edad.....;Estado civil....., Profesión.....
lugar de su nacimiento.....fecha.....
domicilio.....Nº.....
Población.....Provincia.....
Clase de comercio o industria.....

C L A U S U L A S

Por la presente Póliza la Sociedad del "Seguro Gratuito" garantiza el % en metálico que le corresponda del importe total de las pesetas que hubiera adquirido en Cupones a la Sociedad en su vida comercial, anotado en esta Póliza, percibiendo la persona designada beneficiaria o a quien corresponda en derecho por fallecimiento del asegurado a cualquier edad y por cualquier causa, sin excepción alguna, la cantidad que le corresponda con sujeción a las siguientes escalas:

1º	periodo hasta los	10 años	percibirá el	1/2=0,50%	(Del total
2º	"	" 20 "	"	=0,75%	que figure
3º	"	" 30 "	"	=1,00%	en su po-
4º	"	" 40 "	"	=1,25%	liza de la
5º	"	" 50 "	"	=1,50	(compra de
					(cupones.



y así sucesivamente contando como es natural desde el día que figure en la Sociedad como Asegurado y no pudiendo aumentar en su póliza en el 2º periodo mayor cantidad que la que figure en el primero y en los restantes periodos el promedio de los anteriores.

Aparte de este Seguro fundamental de Vida que acabamos de exponer y que es la base de la Sociedad ésta garantiza a su vez con el 10 % como máximo del importe efectivo que represente su póliza el día del siniestro en caso de incendio fortuito en su tienda, fábrica, almacenes, etc., siempre que en su póliza haga menos de tres meses de su última compra de Cupones sin cuyo requisito pierde este derecho hasta su nueva adquisición y siendo de su cuenta la tasación y demás gastos, sin que esto tenga relación con los inmuebles y sus desperfectos.

Este beneficio alcanza tan solo a las Capitales de Provincia de España en que esté establecido el Seguro y a las poblaciones o pueblos que en su día puedan determinar.

Por último también la Sociedad garantiza y bonifica con el 10 % como máximo del importe efectivo que represente su póliza en caso de accidente fortuito grave o muerte -ocasionado fuera del trabajo y que no esté garantizado por el mismo- por circulación, atropello, ferroviario, aviación, etc., etc., y haga a su vez menos de tres meses de su última compra de cupones a la Sociedad sin cuyo requisito repetimos pierde todo derecho y teniendo en cuenta que en caso que fuera asegurado Comercial no podrá cobrar más que uno de ellos.

El Comerciante puede a su vez ser asegurado Comercial por lo que además cobrará lo que le corresponda por este Seguro.

Las Sociedades tanto anónimas como particulares percibirán cada 25 años el 1 % del importe total de su póliza pudiendo hacer el Seguro a favor de los Socios, de un empleado o de varios de la casa.

Al comerciante le está terminantemente prohibido comprar cupones a nadie que no sea la Sociedad siendo responsable de cuantos perjuicios pueda ocasionar reponiendo los daños y perdiendo todo derecho en la misma.

Otras ventajas que los Asegurados "Mercantiles" tienen con la

1 92071

presente póliza:

1a.- Una gran propaganda directa e indirectamente de su casa constante y seria, evitando como es natural todas las demás y por consiguiente los gastos importantes que lleva consigo en cualquier clase de negocio.

2a.- Suprimir a su vez toda clase de descuentos como actualmente hacen las casas en sus diversas formas; unas abonando un tanto por ciento en tikes, otras, dando una comisión, otras rebajando el importe de las facturas ó de los artículos, regalos, liquidaciones, rifas, etc, etc., todo lo cual representa un gasto X y con lo cual, tratan de dejar contento al cliente o de llamar la atención del público, consiguiéndolo sin duda alguna mejor con el sistema del seguro que es indudablemente mas beneficioso para el cliente, evitando como es natural al comerciante todo compromiso, y teniendo en cuenta que de estas bonificaciones hoy no le queda nada pudiendo aprovecharlo en su propio beneficio, que es una de las finalidades que nosotros pretendemos.

3a.- Tener contenta y segura a su clientela y a la vez proporcionarse otra nueva con el acicate del seguro.

4a.- El comerciante con este sistema indirectamente obliga a comprar más, unas veces por los cupones o por las cartillas, por el deseo de terminar éstas con el objeto de conseguir las ventajas que le da la Sociedad etc., con lo que tendrá una mayor recaudación diaria toda vez que los cupones se deben dar solo contra pago al contado -evitando en muchos casos cuentas siempre perjudiciales al comerciante- y en artículos no intervenidos ni tasados, ni en aquellos otros alambicados que no tengan la utilidad debida.

5a.- Permitirse hacer con este sistema un comercio serio, con precio fijo en todos los artículos y sin regateos ni descuentos de ninguna clase, supuesto que el comerciante regala generosamente los cupones del seguro con lo que el público quedará más agradecido, y teniendo en cuenta también que el forastero tan interesante hay en todo negocio, comprará en los comercios que vea el anuncio del se-

guro gratuito extendido en toda España puesto que no conoce ni tiene relación con ningún comerciante.

6a.- Facilitarle extraordinariamente su negocio con el anuncio del seguro poniéndose en un grado superior y de mayor ventaja sobre el comerciante que no lo tenga por lo cual conseguirá una venta mayor, pues naturalmente que el público en iguales condiciones comprará donde mejor le convenga, y por tanto con los mismos gastos hará un volumen de ventas mucho más importante que representa en definitiva, para él, mayores beneficios, y que le compensan con exceso el gasto que hace por la comisión que paga del seguro.

7a.- Tener en casos determinados préstamos y anticipos temporales que la Sociedad concederá ampliamente a sus asegurados Mercantiles con interés moderado, y que estará en relación con el importe total de su póliza; aparte de esto y cuando las circunstancias lo permitan se concederá también créditos personales, para reforma de establecimientos, sobre mercancías, letras, etc., y cuanto en general tenga relación con la Banca.

8a.- Cada asegurado Mercantil, y en igual forma que para el seguro Comercial, tendrá su Póliza con el número correspondiente que si es el agraciado con el primer premio de cualquier sorteo del año en la Lotería Nacional, cobrará un premio de 500 pts. que le abona la Sociedad y 1.000 pts. en la de Navidad siempre que el asegurado, haga menos de tres meses de su última compra de cupones, sin cuyo requisito pierde este derecho por el tiempo que dure hasta que vuelva a comprarles y teniendo presente cualquier circunstancia especial de cierre por vacaciones, huelgas, fuerza, etc., que no se contará; pudiendo a su vez tener en el caso probable de ser asegurado Comercial el que le corresponda en esto y por tanto dos números fijos, uno por cada seguro.

9a.- Al asegurado Mercantil se le reservará también para él y su familia, la entrada de Cine gratuita donde la Sociedad además de la película haga su propaganda y la de los comerciantes concertados.

10a.- La Sociedad contará también en Madrid con una completa e importante Asesoría Jurídica, con personal acto y especializado, tan necesario hoy para todo comerciante, y en la cual los asegurados, Mercantiles, de palabra y por escrito -completamente gratis- podrán hacer cuantas consultas e informes etc. de toda clase que les pueda interesar en relación con el comercio; dentro de la Asesoría y como complemento de ésta tendrá una Agencia general para toda clase de asuntos, reclamaciones, transportes, documentos, certificaciones, asuntos oficiales, judiciales, etc., con lo cual los asegurados Mercantiles de toda España encontrarán en Madrid una casa seria con una oficina bien organizada que las atienda, dirija y ayude a resolver, cuantas gestiones puedan necesitar, desinteresadamente y con toda clase de garantías para ellos.

11a.- A los primeros comerciantes que al constituirse y en su principio acepten e implante en sus comercios el sistema, solicitando los cupones del Seguro y dando al mismo tiempo también mayor facilidad de introducción en el mercado a la Sociedad se les cobrará tan solo el 2 % en su primera partida, pero sin derecho de que esta cantidad se anote en su póliza del Seguro Mercantil, que se le entregará en blanco y considerándole como "Asegurado Mercantil Fundador" concediéndole el derecho preferente para tenerlo siempre que le convenga con el 4 % indicado que se les respetará a ellos por ser la base del cálculo con que se funda la Sociedad hasta un máximo de 20 % en cada clase de comercio e industria, en que se limita al número de establecimientos concertados, cobrando a los restantes si los hubiera un tanto por ciento mayor que el indicado si conviene.

12a.- El asegurado en casos especiales de enfermedad, pobreza, mina, quiebra, saqueo o riesgos catastróficos, etc., etc., puede cobrar en vida el importe de estos seguros que le permitan si fuera posible rehacer su vida o bien con su importe formarle una renta vitalicia entregando la cantidad que le corresponda al Banco Vitalicio para que le garantice alguna cantidad.

Expuestas quedan con datos suficientes la forma y modo de hacer

1 92071

su seguro con las principales ventajas y beneficios que al Asegurado representan, lo que como hemos visto le proporciona un ahorro constante, le cubre riesgos; le evita algunos gastos y le facilita mayores ingresos en su negocio, lo que todo unido sumará una cantidad considerable que representa un % importante de lo pagado por él y por consiguiente le resultará barata la propaganda y su Seguro.

Firmado en Madrid a.....de.....de 1.9....

EL ASEGURADO

LA SOCIEDAD ASEGURADORA.