

## TABLA DE CONTENIDO

I. RESUMEN .....	4
II. INTRODUCCIÓN .....	5
III. PREAMBULO .....	7
IV. MARCO NORMATIVO.....	10
V. LA TRANSFERENCIA ALTERNATIVA DE RIESGOS.....	11
VI. QUÉ ES UNA CAUTIVA DE REASEGURO .....	12
VII. EL MERCADO QUE CIRCUNDA LAS CAUTIVAS.....	17
VIII. LA “SINGLE PARENT” .....	22
IX. EL PROBLEMA DEL DOMICILIO.....	23
X. REGISTRO Y AUTORIZACIÓN.....	29
XI. QUÉ FACTORES HAN HECHO A CRECER A LAS CAUTIVAS .....	30
XII. LOS COSTOS DE ROCE / FRICTIONAL COSTS.....	32
XIII. EN QUÉ PODRÍA BENEFICIAR UNA CAUTIVA A LA EMPRESA EN CHILE ..	35
XIV. MERCADO DE SEGUROS DURO VERSUS MERCADO DE SEGUROS BLANDO.....	41
XV. QUIENES DEBERÍAN CONSIDERAR TENER UNA CAUTIVA .....	44
XVI. EL ESCENARIO LATINOAMERICANO.....	46
XVII. COSTOS ASOCIADOS A UNA CAUTIVA .....	49
XVIII. EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, EL PRIMER PASO .....	51
XIX. METODOLOGIA DE IMPLEMENTACION DE UNA CAUTIVA EN CHILE .....	54
XX. UNA LEGISLACIÓN SOBRE CAUTIVAS (IN)NECESARIA .....	57
XXI. CONCLUSION.....	62
XXII. BIBLIOGRAFIA.....	64
XXIII. ANEXO.....	69