

PLAN-RUNDSCHREIBEN

Übersicht über den Vergleichsplan des Unternehmens Universal Settlements International Inc., der gemäß dem kanadischen Gesetz über Gläubigervergleiche mit Kapitalgesellschaften [*Companies' Creditors Arrangement Act of Canada*] eingereicht wurde

HINWEIS

Diese Übersicht soll den unten definierten Plan sowie die Ereignisse, die zur Erarbeitung des Plans führten, für den Leser verständlicher machen. Alle Erläuterungen zu dem Plan und zu den dazugehörigen Schriftsätzen erfolgen hier nur in zusammengefasster Form, und der Leser ist angehalten, sich den Plan und alle sonstigen Schriftsätze vollständig durchzulesen. Sollte die hier bereitgestellte Übersicht im Widerspruch zu den Bestimmungen des Plans oder den genannten sonstigen Schriftsätzen stehen, dann haben der Plan und diese sonstigen Schriftsätze Vorrang.

HINTERGRUNDINFORMATIONEN

Universal Settlements International Inc. („**USI**“ oder das „**Unternehmen**“) wurde 1997 in Ontario/Kanada gegründet und betätigte sich im Bereich des Verkaufs von vollen Anteilen oder Teilanteilen an Zweitmarkt-Lebensversicherungen [*Life Settlements*]. Bei „**Zweitmarkt-Lebensversicherungen**“ handelt es sich um finanzielle Transaktionen, bei denen die Eigentümer von Lebensversicherungs-Policen ihre Rechtsansprüche und Nießbrauchrechte an diesen Policen zu einem unter dem Nennwert (Versicherungssumme) der jeweiligen Police liegenden Betrag an Dritte verkaufen.

Die Käufer von diesen Zweitmarkt-Lebensversicherungen sind die primären Gläubiger von USI und werden in dieser Zusammenfassung und im Kompromiss- und Vergleichsplan von USI (dem „**Plan**“) als „**Käufer**“ bezeichnet.

Das Angebot von USI umfasste zwei Arten von Zweitmarkt-Lebensversicherungs-Programmen:

- (a) das „**GLS-Programm**“, bei dem eine feste Rendite auf die Kapitalanlage gezahlt wurde (d.h. die vertragsgemäß zu zahlende Todesfallleistung) und bei dem der Auszahlungstermin zwar nicht garantiert, der Betrag jedoch zahlbar war, nachdem USI die Todesfallleistung von der Versicherungsgesellschaft erhalten hatte; und
- (b) das „**Reinsured GLS-Programm**“, das eine bedingte Rückversicherungskomponente seitens Dritter beinhaltete und bei dem sowohl eine feste Rendite als auch ein garantierter Fälligkeitstag vereinbart wurden.

Die wichtigsten Aufgaben von USI bestanden darin, den Investitionsanweisungen der Käufer entsprechende Policen ausfindig zu machen und aufzukaufen, die zur Beibehaltung der Policen erforderlichen Versicherungsbeiträge („**Prämien**“) zu zahlen, entweder bei den Versicherungen die Zahlung der Todesfallleistungen oder bei den Rückversicherern die Zahlung der vereinbarten Leistungen geltend zu machen und nach Eingang der Todesfallleistungen bzw. der Einkünfte aus

den Rückversicherungen die den Käufern zustehenden Beträge aus den Zweitmarkt-Lebensversicherungen zu zahlen.

Dabei stellte USI üblicherweise einen Teil der von den Käufern eingegangenen Beträge zur Zahlung der Prämien zurück. Diese Gelder werden „**Prämienreserven**“ genannt. Die Prämien wurden auf „Prämie-für-Prämie-Basis“ aus diesen Prämienreserven bestritten.

Obwohl die für gewisse Policen bestimmten Prämienreserven nicht zur Zahlung aller Prämien ausreichte, hat USI bisher alle Prämien gezahlt, so dass alle Policen beibehalten wurden.

Liquiditätskrise von USI

Gegen Ende des Jahres 2008 erkannte USI, dass eine schwere Liquiditätskrise bevorstand und dass das unmittelbar verfügbare Betriebskapital bis Mitte Januar 2009 erschöpft sein würde. Da die Nichtzahlung von Prämien nicht rückwirkend ‘bereinigt’ werden kann und zum Erlöschen der Lebensversicherungen geführt hätte, an denen USI Rechtsansprüche hatte, traf USI die Entscheidung, ein Verfahren nach dem *Gesetz über Gläubigervergleiche mit Kapitalgesellschaften [Companies' Creditors Arrangement Act of Canada]* (dem „**CCAA**“) einzuleiten, einem kanadischen Bundesgesetz, das die Neustrukturierung eines Unternehmens und die Ausarbeitung eines Vergleichsplans für die Gläubiger dieses Unternehmens vorsieht. Gemäß dem CCAA erging am 2. Dezember 2008 (dem „**Erstanordnungstag**“) vom höchsten Gericht der Provinz Ontario, dem *Ontario Superior Court of Justice* (dem „**Gericht**“) eine Anordnung, mit der USI nach Maßgabe des CCAA Schutz gewährt und die Firma Ernst & Young Inc. zum Monitor des Unternehmens (der „**Monitor**“) im Rahmen des CCAA-Verfahrens bestellt wurde.

Die Liquiditätskrise von USI und der darauf beruhende Antrag nach dem CCAA entstand aufgrund folgender Ereignisse:

(a) Zahlungsunfähigkeit einer Rückversicherung

Im Mai 2003 schloss USI im Rahmen des Reinsured GLS-Programm einen Vertrag mit der Firma San Remo SpA („**San Remo**“), einer italienischen Garantieverversicherungsgesellschaft [*bonding company*], um die Zahlungen an Käufer zu garantieren, die in das Reinsured GLS-Programm investiert hatten. Im Jahr 2008 erfuhr USI, dass San Remo zahlungsunfähig war.

Die negativen Auswirkungen der Zahlungsunfähigkeit von San Remo sind von wesentlicher Bedeutung. Im Jahr 2008 wurden bei Zweitmarkt-Lebensversicherungen in Höhe von USD 13,8 Millionen garantierte Versicherungsleistungen fällig, bevor Todesfallleistungen zahlbar waren. Von San Remo gingen keine Rückversicherungsleistungen bei USI ein, und USI war seinerseits nicht in der Lage, den Käufern die garantierten Festbeträge auszus zahlen. Im Jahr 2009 werden garantierte Versicherungsleistungen von Zweitmarkt-Lebensversicherungen mit einem Nennwert von USD 31 Millionen fällig. Angesichts der Zahlungsunfähigkeit von San Remo besteht auch hier nicht die Wahrscheinlichkeit, dass diese Rückversicherungsleistungen bei USI eingehen, und daher wird USI wieder nicht in der Lage sein, den Käufern die garantierten Festbeträge auszus zahlen.

Außerdem muss USI nun die Prämien der rückversicherten Policen weiterzahlen, damit gewährleistet ist, dass diese Policen nicht erlöschen. Die Kosten dieser Prämien richten sich nach den jeweiligen Fälligkeitsdaten; es wird jedoch geschätzt, dass sich die Kosten für die Weiterzahlung der Prämien für 2009 auf CAD 500.000, für 2010 auf CAD 2 Millionen und für die darauffolgenden Jahre auf ähnliche Summen belaufen.

(b) Ausgeschöpfte Prämienreserven

USI hat eine Reihe von Policen gekauft, deren Prämienreserven erschöpft sind. Aus diesem Grunde mussten die Prämien für diese Policen aus dem Betriebskapital von USI finanziert werden. Diese Zahlungen hatten signifikante und negative Auswirkungen auf den Cashflow von USI.

(c) Veruntreuung von Unternehmenskapital und dadurch bedingte Prozesskosten

Das gegenwärtige Management von USI glaubt, dass der ehemalige Präsident von USI rund USD 9 Millionen veruntreut hat. Diese mutmaßliche Veruntreuung von Geldern ist zur Zeit der Gegenstand eines gerichtlichen Verfahrens und eines damit in Beziehung stehenden Schlichtungsverfahrens.

(d) Verschuldung des Unternehmens

Im Oktober 2007 nahm USI einen Kredit in Höhe von CAD 1,8 Millionen bei privaten Kreditgebern zur Finanzierung des Geschäftsbetriebs auf. USI unterzeichnete einen Sichtsolawechsel [*demand promissory note*] zugunsten der Kreditgeber, der am 30. November 2008 fällig war. Der Restbetrag von CAD 1,35 Millionen plus aufgelaufener Zinsen ist jetzt fällig und zahlbar.

Eigentumsrechte an den Policen

Eine Zweitmarkt-Lebensversicherungs-Transaktion zwischen USI und einem Käufer begann gewöhnlich mit der Unterzeichnung eines Kaufvertrags. Die den Kaufverträgen von USI zugrunde liegenden Bedingungen wurden mit der Zeit geringfügig den wechselnden Programmen angepasst. Wie unten weiter erläutert, sind die Bedingungen vieler Kaufverträge in mancher Hinsicht zweideutig, und bei manchen Käufern bestehen gewisse Zweifel, ob sie (i) nur einen Anspruch als ein Gläubiger von USI und keinen direkten Anspruch auf die von USI in ihrem Auftrag erworbenen Policen haben oder ob sie (ii) einen direkten Anspruch auf die von USI in ihrem Auftrag erworbenen Policen haben. Mit Ausnahme der Lebensversicherungs-Policen im **M-Series Trust** oder im **USII Trust**, die für die jeweiligen Käufer zu treuen Händen verwaltet werden, werden im Sinne des Plans alle Käufer wie Gläubiger von USI behandelt.

Das Unternehmen ist der festen Überzeugung, dass die Genehmigung und Implementierung des Plans für die Käufer insgesamt gewinnbringender sein wird, als wenn diese ein direktes Eigentums- oder Nießbrauchsrecht an den zuvor den Käufern zugeordneten Policen geltend machten. Dafür gibt es zahlreiche Gründe, darunter u.a., dass (i) die Frage nach den Eigentums- oder Nießbrauchsrechten ungeklärt ist und vom Gericht zu entscheiden wäre, (ii) den meisten Käufern ohnehin nur Teileile an den Policen gehören und sie daher nicht einfach einen

Anspruch an einer gesamten Police geltend machen könnten, (iii) die meisten Käufer nicht gewillt wären, die Verantwortung für die Zahlung von Prämien für die gesamte Police zu übernehmen, da es sich bei diesen Prämien häufig um signifikante Beträge handelt, dass (iv) selbst, wenn eine Gruppe von Käufern in der Lage wäre, eine gesamte Police zu übernehmen, es wichtige Punkte innerhalb der Käufergruppe zu klären gäbe, (v) den meisten Käufern die Sachkenntnis zur ordnungsgemäßen Verwaltung der Policen fehlt und (vi) die Vorteile der Infrastruktur, Sachkenntnis, Mitarbeiter, Softwaresysteme und Branchenkontakte von USI verlorengingen.

Der Nennwert aller Lebensversicherungs-Policen, an denen USI einen Anteil erworben und diesen Anteil einem Käufer oder mehreren Käufern zugeordnet hat (mit Ausnahme der Policen im M-Series Trust und im USII Trust), beläuft sich insgesamt auf rund USD 185.000.000. Natürlich kann der Nennwert dieser Policen erst dann eingezogen werden, wenn diese Policen 'fällig' werden, nämlich im Todesfall der versicherten Personen. Darüber hinaus müssen die Prämien von diesen Policen weitergezahlt werden, bis die Policen fällig werden. Daher gibt der Nennwert dieser Policen nicht den derzeitigen Marktwert wieder, der diesen Policen zuzuschreiben ist.

Einige Zweitmarkt-Lebensversicherungen und einige Teilanteile von anderen Zweitmarkt-Lebensversicherungen wurden in keiner Form Käufern zugeordnet; USI ist der alleinige Anspruchsberechtigte an diesen Zweitmarkt-Lebensversicherungen, die in dem Plan als „**unternehmenseigene Policen**“ bezeichnet werden. Der Nennwert der unternehmenseigenen Policen beläuft sich auf rund USD 7,2 Millionen.

Wie im Plan vermerkt, werden die Policen im M-Series Trust und im USII Trust – mit Ausnahme der unternehmenseigenen Policen im USII Trust – von diesem Plan nicht berührt. Allerdings berührt der Plan die Forderungen aller Käufer, die jetzt oder künftig u.U. Forderungen gegen das Unternehmen und andere anmelden, darunter die Käufer von Policen, die sich im M-Series Trust oder im USII Trust befinden. Es wird in diesem Zusammenhang insbesondere auf die unter Absatz 7.4 des Plans angeführte Freistellung verwiesen.

Im Rahmen des CCAA durchgeführte Maßnahmen zum Schutz der Käuferinteressen

Seit der Einleitung des CCAA-Verfahrens hat USI mehrere Maßnahmen ergriffen, um zu gewährleisten, dass alle Prämien gezahlt werden. USI hat somit die Interessen der Gläubiger von USI (einschließlich der Käufer) bis zur Vorlage des Plans gewahrt.

(a) Veräußerung unternehmenseigener Policen

Zu den Zweitmarkt-Lebensversicherungen, die unmittelbar im Besitz von USI standen, gehörte der Restanteil des TPI-Portfolios mit einem Nennwert von rund USD 36 Millionen. Die Policen im TPI Portfolio beziehen sich auf unheilbar Kranke, von denen die meisten an AIDS (Erworbenes Immundefizienzsyndrom) erkrankt sind. Der Marktwert der Zweitmarkt-Lebensversicherungen, aus denen sich das TPI-Portfolio zusammensetzt, ist in den letzten Jahren erheblich gesunken, da sich die Überlebensrate der Versicherten aufgrund der medizinischen Fortschritte enorm erhöht hat. Außerdem war das TPI-Portfolio mit erheblichen Beitragssätzen verbunden, die gezahlt werden mussten, damit die entsprechenden Lebensversicherungen nicht erlöschten.

Mit gerichtlicher Genehmigung trat USI in Verhandlungen ein und verkaufte das TPI-Portfolio für rund USD 2,47 Millionen an eine Drittpartei.

(b) Verwendung von Unternehmenskapital zum Schutz der Gläubigerinteressen

Einschließlich der aus dem TPI-Portfolio erzielten Einkünfte hat USI mehr als \$ 10 Millionen seiner eigenen Geldmittel und Vermögenswerte zur Finanzierung der laufenden Geschäftskosten (einschließlich der Prämienzahlungen) und zum Schutz der Gläubigerinteressen aufgewendet.

(c) Fortgesetzte Verwendung der Prämienreserven

USI beantragte bei Gericht die Genehmigung, alle Prämien aus den Prämienreserven weiterzuzahlen, für deren Zahlung zuvor diese Reserven zurückbehalten wurden; diese Genehmigung wurde erteilt.

(d) Zahlungsaufschub von Todesfallleistungen

Darüber hinaus beantragte USI bei Gericht die Genehmigung für einen Zahlungsaufschub für Zahlungen, die an Käufer zu leisten waren, die ebenfalls erteilt wurde. Alle Gelder, die bei USI aus vertragsgemäßen Todesfallleistungen eingehen, stehen bis zum Erlass einer weiteren gerichtlichen Anordnung in treuhänderischer Verwaltung. Die Bestimmungen des Plans sehen vor, dass diese Gelder dem Monitor ausgehändigt werden, der diese dann auf das Treuhandkonto des Monitors einzahlt (entsprechend der im Plan aufgeführten Definition).

(e) Verringerung der Prämienzahlungen auf die Kernbeiträge

Wo immer dies möglich war, hat USI die Prämienzahlungen auf das absolute Minimum gesenkt, um nur die 'nackten Kosten' für die Versicherung zu zahlen, ohne die entsprechenden Policen erlöschen zu lassen. Ein solches Senken der Prämienzahlungen auf das absolute Minimum ist eine übliche Praxis in der Life Settlement-Branche.

(f) Wiedererlangung der veruntreuten Gelder

USI begeht sowohl in den USA als auch Kanada weiterhin den Rechtsweg, um die veruntreuten Gelder in Höhe von USD 9 Millionen wiederzuerlangen.

**GESETZ ÜBER GLÄUBIGERVERGLEICHE MIT KAPITALGESELLSCHAFTEN
(KANADA) [COMPANIES' CREDITORS ARRANGEMENT ACT OF CANADA]**

Das CCAA ist ein kanadisches Bundesgesetz, das die Neustrukturierung von denjenigen Unternehmen regelt, auf das es anzuwenden ist. Nach dem CCAA kann ein Unternehmen einen Vergleichsplan für seine Gläubiger vorlegen, wie z.B. den von USI eingereichten Plan. Im Rahmen der einzuberufenden Gläubigerversammlung(en) stimmen die Gläubiger dann über den Plan ab. Die Abstimmung erfolgt nach 'Gläubigerklassen', die dadurch gekennzeichnet sind, dass die einer Klasse zugeordneten Gläubiger ähnliche Ansprüche haben. In diesem von USI vorgelegten Plan sind nur zwei Gläubigerklassen vorgesehen, die Käufer und die „**nicht bevorrechtigten Gläubiger**“.

Ein Vergleichsplan gilt als durch eine ‘Gläubigerklasse’ angenommen, wenn diese Gläubiger, die über den Plan abstimmen, (a) zwei Drittel des Wertes aller Forderungen in der Klasse auf sich vereinigen und (b) eine zahlenmäßige Mehrheit der Gläubiger in der entsprechenden Klasse darstellen.

Falls der Vergleichsplan von beiden Gläubigerklassen genehmigt wird, wird USI bei Gericht einen Billigungsbeschluss hinsichtlich des Plans beantragen. Das Gericht prüft den Plan, um festzustellen, ob er fair und angemessen ist. Bei der Anhörung über den Billigungsbeschluss können sich Gläubiger und andere Personen, deren Interessen von diesem Plan berührt werden, vertreten lassen und dem Gericht Vorlagen unterbreiten.

Wird der Plan von beiden Gläubigerklassen genehmigt und vom Gericht gebilligt, dann ist er für ALLE Gläubiger ungeachtet dessen bindend, ob einige Gläubiger gegen den Plan gestimmt oder sich der Stimme enthalten haben.

Der Plan beinhaltet eine vollständige und endgültige Freistellung von allen Forderungen gegen diverse Personen, darunter USI, seine gegenwärtigen Direktoren und Mitarbeiter, „**Vermittler**“ (entsprechend der Definition im Plan), der Monitor und sonstige Personen, die an der Neustrukturierung nach dem CCAA-Verfahren beteiligt sind. Diese Freistellung bildet einen wesentlichen Bestandteil des Plans, und USI wird bei Gericht den Erlass eines Billigungsbeschlusses für den gesamten Plan (einschließlich dieser Freistellung) sowie insbesondere die Genehmigung dieser Freistellung beantragen.

Nach dem Erlass des Billigungsbeschlusses sind vor der „**Implementierung des Plans**“ noch einige Maßnahmen zu ergreifen. Es wird in diesem Zusammenhang auf Absatz 6.2 des Plans verwiesen. Das Unternehmen geht davon aus, dass hinsichtlich der Erfüllung der in dem Absatz genannten Bedingungen keine Schwierigkeiten oder Verzögerungen eintreten werden.

Wenn der Vergleichsplan nicht von den Gläubigern genehmigt oder vom Gericht gebilligt wird, tritt nicht automatisch der Konkursfall oder ein sonstiges Ereignis ein. Allerdings wäre im Falle des Scheiterns des Plans und der daraus folgenden Aufhebung der von USI vorgesehenen Neustrukturierung der Konkurs bzw. die Zwangsverwaltung [*receivership*] von USI der nächste logische Schritt. Aus der Vergangenheit weiß man, dass die Zwangsverwaltung eine Liquidierung und erheblich niedrigere Gewinne für die Gläubiger zur Folge hat.

ZUSAMMENFASSUNG DES VON USI VORGELEGTE VERGLEICHSPANS

Für großgeschriebene Begriffe gelten, soweit hier keine anderslautenden Definitionen gegeben werden, die im Plan genannten Begriffsbestimmungen.

Allgemeine Übersicht

Die Struktur des Plans und der nach diesem Plan erfolgende Fluss der Gelder kann wie folgt zusammengefasst werden:

- (a) Zum Zeitpunkt der Implementierung des Plans werden alle Bargeldbestände, Verfahrenseinnahmen und Restbestände aus TPI-Einkünften auf das

Treuhandkonto des Monitors eingezahlt. Alle von den verschiedenen Versicherungsgesellschaften eingehenden Versicherungseinkünfte werden nach wie vor vom Unternehmen oder von Mills entgegengenommen, die diese Gelder jeweils zugunsten des Plans zu treuen Händen in Empfang nehmen und diese Versicherungseinkünfte unverzüglich auf das Treuhandkonto des Monitors einzahlen.

- (b) Nach Maßgabe der unter Absatz 6.2(e) genannten Treuhanderklärung wird das Unternehmen mit Wirksamkeit ab dem Tag der Implementierung des Plans erklären, dass es alle Policen, Versicherungseinkünfte, Bargeldbestände, Verfahrenseinnahmen, Restbestände aus TPI-Einkünften und alle sonstigen, auf das Treuhandkonto des Monitors einzuzahlenden Beträge zugunsten der Begünstigten nach dem Plan zu treuen Händen verwalten und mit den Policen, Versicherungseinkünften, Bargeldbeständen, Verfahrenseinnahmen, Restbeständen aus TPI-Einkünften und allen sonstigen, auf das Treuhandkonto des Monitors einzuzahlenden Beträgen nur nach der in dem Plan genannten Weise verfahren wird. Nach Maßgabe der Treuhanderklärung ändert keine Modifizierung des Plans etwas an der Tatsache, dass die Policen für die Begünstigten des Plans zu treuen Händen verwaltet werden.
- (c) Der Monitor und der Antragsteller schließen den Treuhändervertrag ab.
- (d) Der überwiegende Teil der im Treuhandkonto des Monitors befindlichen Gelder wird zur Ausschüttung von Dividenden an Käufer und nicht bevorrechtigte Gläubiger nach Maßgabe des Plans zur Verfügung stehen. Die im Treuhandkonto des Monitors befindlichen Gelder werden jedoch nach Maßgabe des Absatzes 4.2 des Plans auch zur Deckung bestimmter begrenzter Kosten verwendet, nämlich (i) fällige Versicherungsprämien, (ii) Geldaufnahmekosten, (iii) Sachverständigenhonorare, (iv) die Verwaltungsgebühr, (v) die Aufwendungen für Verfahrenskosten, und (vi) die unberührten Forderungen.
- (d) Nach Maßgabe des Absatzes 4.3 des Plans wird auf dem Treuhandkonto des Monitors eine Kostenreserve beibehalten. Sobald die im Trust-Konto des Monitors befindlichen Gelder die Kostenreserve um USD 5 Millionen oder mehr übersteigen, werden 96,15 % dieses Überschusses zum Käufer-Pool (bzw. zum ROI-Pool) transferiert, wobei diese überschüssigen Gelder zur Ausschüttung von Dividenden an Käufer verwendet werden; 3,85 % dieses Überschusses werden in den Pool für nicht bevorrechtigte Gläubiger transferiert und zur Ausschüttung von Dividenden an nicht bevorrechtigte Gläubiger verwendet.
- (e) Infolge der mit der Ausschüttung von Dividenden verbundenen Kosten ist zu erwarten, dass Dividenden jährlich und keinesfalls häufiger als halbjährlich ausgeschüttet werden; in jedem Fall werden Dividenden nur dann ausgeschüttet, wenn entsprechende Gelder vorhanden sind.
- (f) Dividenden werden bis zu dem Zeitpunkt aus dem Käufer-Pool bestritten, an dem allen Käufern zusammengefasst einhundert Prozent (100 %) ihrer ursprünglichen

Kapitalanlage gezahlt wurde. Die Dividenden aus dem Käufer-Pool werden auf der Grundlage der ursprünglichen Kapitalanlage ermittelt und ausgezahlt; Zinsen und sonstige Renditen werden dabei nicht berücksichtigt. Nach Ansicht des Unternehmens werden im Laufe eines Zeitraums von etwa sechs Jahren genügende Dividenden aus dem Käufer-Pool ausgeschüttet werden können, um den Käufern einhundert Prozent (100 %) ihrer ursprünglichen Kapitalanlage zu zahlen.

- (g) Nachdem die Käufer einhundert Prozent (100 %) ihrer ursprünglichen Kapitalanlage erhalten haben, wird der ROI-Pool mit Geldmitteln aus dem Treuhandkonto des Monitors versehen, sofern weitere Gelder vorhanden sind. Außerdem hat das Unternehmen Anspruch auf eine Erfolgsprämie, wenn den Käufern, wie unter Absatz 4.10 des Plans beschrieben, einhundertundzehn Prozent (110 %) ihrer ursprünglichen Kapitalanlage gezahlt wurde.
- (h) Durch die Dividenden aus dem ROI-Pool erzielen die Käufer eine Rendite aus ihrer Kapitalanlage, die über die ursprüngliche Kapitalanlage hinausgeht; bei der Ausschüttung dieser Dividenden wird nach der in Anhang B des Plans dargestellten Methode verfahren.
- (i) Dividenden an nicht bevorrechtigte Gläubiger werden aus dem Pool für nicht bevorrechtigte Gläubiger ausgeschüttet und beruhen auf den nachgewiesenen Forderungen dieser nicht bevorrechtigten Gläubiger.
- (j) Ein auf die Policen bezogenes Veräußerungsverfahren kann, wie unter Absatz 4.9 des Plans dargelegt, unter sachgemäßen Umständen durchgeführt werden.

Vorteile des Plans

Das Unternehmen ist der Ansicht, dass der Plan mehrere Vorteile für die Gläubiger bietet und eine Maximierung der Dividenden zur Folge hat, die zur Ausschüttung an die Gläubiger zur Verfügung stehen werden. Das Unternehmen hat folgende Vorteile einer erfolgreichen Implementierung des Plans ermittelt:

- (a) Der Plan wird einen Liquidationsverkauf des Policen-Portfolios des Unternehmens verhindern. Das Unternehmen glaubt, dass ein solcher Liquidationsverkauf einen Nettoerlös erbringen würde, der weit unter dem Betrag läge, den der Plan den Gläubigern einbringt, und weit unter der ursprünglichen Kapitalanlage der Käufer.
- (b) Das Unternehmen und Mills sind mit dem Policen-Portfolio äußerst vertraut und haben dieses Portfolio seit der Auflegung gehandhabt und verwaltet. Von daher gibt es bestehende Verfahren und Vorgehensweisen, darunter Datenbanken, Dokumentenverwaltungssysteme, Protokolle zur Überwachung der Versicherten und sonstige technologische Systeme, die auf die effektive Verwaltung des Portfolios ausgerichtet sind. Außerdem verfügen das Unternehmen und Mills über qualifizierte Mitarbeiter, die eine Beziehung zu den Versicherungsgesellschaften,

den Vermittlern und den Versicherten aufgebaut haben und die routinemäßig Prämienzahlungen bearbeiten, die Lebensumstände der Versicherten überprüfen und die Todesfalleleistungen bearbeiten.

- (c) Der Plan wird dem Unternehmen auch den Zugriff auf die Aufwendungen für Verfahrenskosten zur Weiterführung der beiden Gerichtsverfahren (die „**Gerichtsverfahren**“) ermöglichen, nämlich *Universal Settlements International Inc. gegen James Torchia, Marc Celello und National Viaticals Inc. (United States District Court, Western District of Michigan, Geschäftszeichen des Gerichts: 1:07-cv-1243)* und *Universal Settlements International Inc. gegen Antonio Duscio et al. (Ontario Superior Court of Justice, Geschäftszeichen des Gerichts: 06-CV-323645 PD3)*, von denen nach Ansicht des Unternehmens ein Nettorückgewinn zu erwarten ist. Die potenziellen Vorteile der Gerichtsverfahren gehen möglicherweise verloren, wenn das Unternehmen den Geschäftsbetrieb einstellt. Wie unter Absatz 4.5 des Plans dargelegt, fließen alle Verfahrenseinnahmen in das Treuhandkonto des Monitors. Alle wiedererlangten Beträge werden zugunsten der Gläubiger auf das Treuhandkonto des Monitors eingezahlt.
- (d) Wie oben angegeben, ist das Unternehmen der festen Überzeugung, dass die Genehmigung und Implementierung des Plans für die Käufer insgesamt gewinnbringender sein wird, als wenn diese ein direktes Eigentums- oder Nießbrauchsrecht an den zuvor den Käufern zugeordneten Policen geltend machten.

Unberührte Forderungen

Folgende Forderungen, Verbindlichkeiten oder sonstigen Verpflichtungen seitens des Unternehmens bleiben von diesem Plan unberührt, es sei denn, sie werden ausdrücklich in einer gerichtlichen Anordnung erfasst:

- (a) *Nach der Einleitung des Verfahrens bereitgestellte Waren und Dienstleistungen* – die Forderungen, die aus der Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen nach dem Erstanordnungstag entstehen;
- (b) *Sachverständige* – die Forderungen des Monitors und der Rechtsberater des Unternehmens und des Monitors für Honorare und Auslagen, die entstanden sind oder entstehen im Zusammenhang mit (i) dem CCAA-Verfahren, (ii) der Ausarbeitung, Genehmigung und Durchführung des Plans und (iii) der Wiedergewinnung der Versicherungseinkünfte und des Schutzes der Policen; davon ausgenommen sind in allen Fällen die Honorare und Auslagen, die in Zusammenhang mit den Gerichtsverfahren stehen.
- (c) *Direktoren und Handlungsbevollmächtigte* – die Entschädigungsforderungen von Einzelpersonen, bei denen es sich um gegenwärtige Handlungsbevollmächtigte oder Direktoren des Unternehmens handelt, gemäß der Schadensersatzregelung des Unternehmens.

- (d) *Abgesicherte Gläubiger* – die abgesicherte Forderung einer jeden Person.
- (e) *Versicherte Forderungen* – die Forderungen, die im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsablaufs gegen den Antragsteller geltend gemacht werden und die von Versicherungen abgedeckt werden, die das Unternehmen unterhält.
- (f) *(Forderungen der Krone* – Forderungen der Krone nach Maßgabe des Unterabsatzes 18.2(1) des CCAA.
- (g) *Policen im M-Series Trust und im USII Trust* – wie oben angegeben, berührt der Plan mit Ausnahme der unternehmenseigenen Policen keine Policen, die sich im M-Series Trust oder im USII Trust befinden, da diese Policen im Namen der Käufer dieser Policen zu treuen Händen verwahrt werden. Um Missverständnisse auszuschließen: dieser Plan berührt, regelt durch Kompromisse und hebt die Forderungen auf, die seitens der Käufer dieser Policen möglicherweise gegen den Antragsteller oder sonstige Personen bestehen.

EINSCHÄTZUNGEN UND EMPFEHLUNGEN SEITENS DES UNTERNEHMENS

Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die Genehmigung und Implementierung des Plans im besten Interesse der Gläubiger ist und eine höchstmögliche Rendite für die Gläubiger erzielen wird.

Das Unternehmen ist zudem der Ansicht, dass die Genehmigung und Implementierung des Plans für die Käufer insgesamt gewinnbringender sein wird, als wenn diese ein direktes Eigentums- oder Nießbrauchsrecht an den zuvor den Käufern zugeordneten Policen geltend machten; Alternativen wie z.B. eine Zwangsverwaltung [*receivership*] wären ebenfalls weniger gewinnbringend.

Im Hinblick auf eine Zwangsverwaltung hat das Unternehmen die Erfahrungen berücksichtigt, die von zwei anderen, im Life Settlement-Sektor tätigen Unternehmen, nämlich Mutual Benefits Corp. und Trade Partners, Inc. gemacht wurden und ist zu dem Schluss gekommen, dass eine Zwangsverwaltung nicht im besten Interesse der Gläubiger des Unternehmens ist.

Die Zwangsverwalter für Mutual Benefits Corp. und Trade Partners, Inc. haben zwischenzeitlich Ausschüttungen in Höhe von 19 % bzw. 33 % an die Gläubiger der Unternehmen vorgenommen. Zwar planen diese Zwangsverwalter weitere Ausschüttungen, doch ist es angesichts dessen, dass die derzeitigen Marktbedingungen für den Erwerb von Zweitmarkt-Lebensversicherungs-Portfolios alles andere als optimal sind, höchst unwahrscheinlich, dass diese 100 % erreichen werden. Da das Unternehmen der Ansicht ist, dass der Plan eine 100-prozentige Kapitalrückgewinnung für die Käufer erzielen wird und bei einer Zwangsverwaltung die geschätzte Rückgewinnung weit geringer ist, ist das Unternehmen der Ansicht, dass der Plan einer Zwangsverwaltung vorzuziehen ist.

Das Unternehmen hat die Möglichkeiten des Verkaufs seines Portfolios recherchiert und ihm wurde mitgeteilt, dass der Marktwert des Portfolios bei \$ 40 Millionen liegt. Wenn das Unternehmen sein Portfolio zu diesem Preis verkaufen würde, dann erhielten die Gläubiger einen

weit niedrigeren Gewinn als der, der nach Maßgabe des Plans erwartet wird. Daher ist das Unternehmen der Ansicht, dass der Plan im besten Interesse der Gläubiger ist.

GLÄUBIGERVERSAMMLUNG

Wie oben beschrieben, findet je Gläubigerklasse eine Versammlung statt; dabei handelt es sich um die aus den Käufern bestehende Gläubigerklasse und die aus den „**nicht bevorrechtigten Gläubigern**“ bestehende Gläubigerklasse (siehe Definition im Plan).

Gemäß der am 11. Mai 2009 ergangenen Anordnung des Gerichts (die „**Anordnung über die Einberufung einer Versammlung**“ werden diese Versammlungen am 17. Juni 2009 stattfinden. Die Gläubiger haben die Möglichkeit, persönlich an der Versammlung und Abstimmung teilzunehmen oder sich bei der Versammlung und Abstimmung durch einen Bevollmächtigten vertreten zu lassen. Die Unterlagen über die Übertragung der Vollmacht liegen dem Dokumentenpaket bei, das den Plan und diese Übersicht enthält.

Gemäß der Anordnung über die Einberufung einer Versammlung wird der Monitor bei den Gläubigerversammlungen den Vorsitz führen.

ANHÖRUNG ÜBER DIE BILLIGUNG BEIM ONTARIO SUPERIOR COURT OF JUSTICE

Wie oben angegeben, wird USI, nachdem der Plan von beiden Gläubigerklassen genehmigt wurde, bei Gericht den Erlass eines Billigungsbeschlusses beantragen. Das Gericht prüft den Plan, um festzustellen, ob er fair und angemessen ist. Bei der Anhörung über den Billigungsbeschluss können sich Gläubiger und andere Personen, deren Interessen von diesem Plan berührt werden, vertreten lassen und dem Gericht Vorlagen unterbreiten.

Gemäß der Anordnung über die Einberufung einer Versammlung ist diese Anhörung für den 22. Juni 2009 in Toronto/Kanada vorgesehen.

BINDENDE WIRKUNG DES GENEHMIGTEN PLANS EINSCHLIESSLICH DER FREISTELLUNGEN

Wird der Plan von beiden Gläubigerklassen genehmigt und vom Gericht gebilligt, dann ist er für ALLE Gläubiger ungeachtet dessen bindend, ob einige Gläubiger gegen den Plan gestimmt oder sich der Stimme enthalten haben.

Der Plan beinhaltet eine vollständige und endgültige Freistellung von allen Forderungen gegen diverse Personen, darunter USI, seine gegenwärtigen Direktoren und Mitarbeiter, die „**Vermittler**“ (entsprechend der Definition im Plan), der Monitor und sonstige Personen, die an der Neustrukturierung nach dem CCAA-Verfahren beteiligt sind. Diese Freistellung bildet einen wesentlichen Bestandteil des Plans, und USI wird bei Gericht den Erlass eines Billigungsbeschlusses für den gesamten Plan (einschließlich dieser Freistellung) sowie insbesondere die Genehmigung dieser Freistellung beantragen.

Es wird in diesem Zusammenhang auf die Absätze 2.6, 4.6, 7.4 und 7.5 des Plans verwiesen; diese Absätze beziehen sich auf die bindende Wirkung des Plans und die Freistellungen, Einverständnisse und Verzichtserklärungen, die mit der Implementierung des Plans wirksam werden.