

## **DECLARACIÓN JURADA DE JAMES TORCHIA**

---

JAMES TORCHIA vino ante mí, el infrascrito, un funcionario debidamente autorizado para administrar juramentos, y después de prestar juramento declara y afirma lo siguiente:

1. Me llamo James Torchia. Tengo más de 18 años de edad y estoy habilitado para testificar los hechos contenidos en este documento.
2. Los hechos contenidos en esta declaración jurada son de mi conocimiento personal.
3. Soy Director General [*Chief Executive Officer*] de National Viatical, Inc. ("NVI").
4. NVI está constituida según las leyes del Estado de Georgia. La oficina de NVI está situada en Woodstock, Georgia en los Estados Unidos.

### **Objeción de NVI al Plan de USI**

5. NVI se ve afectada por el Plan de Concordato de USI, presentado (tal como revisado) el 8 de mayo de 2009 (el "Plan de USI") como un acreedor condicional de USI y como un litigante contra USI. NVI también es una de las partes de un contrato existente con USI. Los términos que empiezan con mayúsculas usados en el presente documento y que no están definidos por separado en este documento se basan en las definiciones que están en el Plan de USI.
6. USI solicitó varias extensiones de tiempo para presentar su Plan al Tribunal y recién presentó el Plan de USI el mes pasado.
7. El litigio en curso entre USI y NVI es fundamental para que este Tribunal considere el Plan de USI de dos maneras críticas. Primero, el Plan de USI solicita una "Contribución para litigios" de \$500,000 para continuar el litigio contra NVI sin ninguna discusión sobre los méritos del litigio, el costo verdadero del litigio, sin ninguna provisión para las contrademandas de NVI, y con parte de los ingresos provenientes del litigio yendo a los ejecutivos principales de USI. Segundo, NVI ha ofrecido administrar todas las pólizas de USI de manera gratuita para resolver el litigio. USI quiere pagarse \$7.2 millones a costa de los acreedores de USI por administrar estas mismas pólizas.

8. El Plan de USI es una farsa y un fraude para el Tribunal. USI no está buscando reorganizarse, sino justificar su continua existencia al detrimento continuo de los acreedores de USI. A juzgar por el Plan de USI, la única razón para la existencia continua de USI es administrar 155 pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida hasta que éstas se venzan. Esto es una liquidación, no una reorganización. USI menciona que posiblemente ofrecerá un nuevo producto. Tales experimentos de los Accionistas de USI no justifican la existencia continua de USI. Para el beneficio de los acreedores de USI, se debería nombrar a un síndico para que administre las 155 pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida. NVI hará todo el trabajo sin ningún costo adicional excepto los costos tangibles reembolsables (franqueo, copias, pagos por historias clínicas, pagos por certificados de defunción, etc.).

#### **El Contrato de NVI con USI y el Litigio**

9. A finales de julio o principios de agosto de 2005, USI y NVI celebraron el “Contrato entre Universal Settlements International, Inc. y National Viatical, Inc.” (el “Contrato USI/NVI”) por el que NVI acordó administrar las pólizas TPI por y en nombre de USI por un pago único por adelantado de \$5 millones. Una copia fiel y correcta del Contrato USI/NVI se encuentra adjunta a este documento como Anexo A.

10. USI pagó a NVI \$5 millones en 2005. Los \$5 millones correspondían a un honorario prepagado para que NVI administrara el portafolio TPI de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida, durante la vida del portafolio. USI, que ahora se encuentra bajo una nueva gerencia (señores Halas y Panos), disputa la buena fe de esta transacción y alega que el anterior presidente de USI, Tony Duscio, pagó a NVI una comisión de corretaje por la venta del portafolio TPI proveniente de un síndico, usando fondos que se habían “asignado” a la compra del portafolio. USI sostiene que los Demandados robaron \$5 millones de estos fondos con la ayuda de su presidente anterior. Los Demandados sostienen que la gerencia actual de USI no tenía la menor idea de lo que pasaba con la compañía en aquel momento y

simplemente no estaba enterada del contrato de administración de portafolio que USI y NVI celebraron de buena fe.

11. El 12 de diciembre de 2007, USI presentó una demanda ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Western District of Michigan en contra de National Viatical, Inc., James Torchia y Marc Celello (conjuntamente los “Demandados”) titulada Universal Settlements International, Inc. v. National Viatical, Inc., James Torchia y Marc A. Celello, Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Western District of Michigan, Caso No. 1:07-CV-1243) (el “Juicio”). Una copia fiel y correcta de la Demanda modificada de USI, presentada el 12 de junio de 2008, se encuentra adjunta a este documento como Anexo B.

12. El 30 de enero de 2008, los Demandados presentaron de manera oportuna su respuesta y contrademanda por desistimiento de contrato, *quantum meruit*/enriquecimiento sin causa, impedimento por promesa y honorarios de abogados previstos por el contrato. Una copia fiel y correcta de la Respuesta y Contrademanda de los Demandados se encuentra adjunta a este documento como Anexo C. Las numerosas acusaciones de USI en su Demanda se reducen a la misma causa de acción referente al supuesto fraude/robo/conspiración realizado por los Demandados y el presidente anterior de USI, Tony Duscio. Los Demandados sostienen que todos los reclamos de USI, sin importar la manera en que se presenten, no surten efecto como una cuestión de derecho.

13. La suspensión inicialmente solicitada por USI en estos procedimientos según la Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías (Canadá) excluía específicamente el Juicio. Sin embargo, USI ahora solicita aprobación para gastar \$500,000 para continuar con el Juicio, fondos que de otro modo le pertenecerían a los acreedores. Esto es fundamentalmente injusto para los Demandados pues USI podría gastar fondos del conjunto de bienes de la quiebra para continuar con sus reclamos, pero las contrademandas de los Demandados quedan prácticamente sin valor en virtud de la insolvencia de USI. El Juicio debería ser desestimado o suspendido, o se debería requerir que USI registre una obligación u otra

garantía por el monto de su posición de riesgo según las contrademandas de los Demandados. NVI tiene la intención de presentar peticiones para este efecto tanto en Canadá como en Michigan si el Juicio no se resuelve.

14. Los procedimientos en el Juicio han sido sumamente litigiosos y contenciosos. Desde su inicio y hasta el 4 de junio de 2009, han habido 239 entradas de registro. Una copia fiel y correcta del registro hasta el 4 de junio de 2009 se encuentra adjunta a este documento como Anexo D. El Juicio todavía está en su fase inicial. A pesar de las numerosas peticiones y audiencias, todavía no se ha tomado ninguna declaración de los testigos. Los Demandados también han presentado una petición de desestimación por falta de jurisdicción sobre la persona, la cual todavía no ha sido atendida o sobre la cual todavía no se ha dictado un fallo. Los Demandados estiman que se necesitará tomar aproximadamente de diez a veinte (10-20) declaraciones de testigos en no menos de dos países y cuatro estados. Tomará varios años para que se llegue a una conclusión definitiva con respecto al Juicio. La Orden de Gestión del Caso del tribunal de Michigan ha programado un juicio con jurado en noviembre del 2009. Resulta evidente que cualquiera de las partes que pierda en el juicio apelará basándose en múltiples motivos al Sexto Circuito del Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos y posiblemente al Tribunal Supremo de Estados Unidos. Por consiguiente, podría ser el 2011 antes de que USI pueda recuperar algún fondo proveniente de los Demandados en el caso poco probable de que USI gane el Juicio.

15. No parece que USI haya proporcionado a este Tribunal o al Supervisor ningún hecho a partir del cual el Tribunal, el Supervisor, o los demás acreedores de USI, puedan evaluar apropiadamente los méritos del reclamo de USI en el juicio. El párrafo 4.5 del Plan de USI dispone lo siguiente:

#### 4.5 Contribución para litigios y Recuperación proveniente de litigios

El Solicitante tendrá la facultad de continuar las Acciones, y la Contribución para litigios (incluyendo cualquier parte del Fondo de depósito en garantía depositado en la Cuenta de fideicomiso supervisada de conformidad con la Sección 2.5 de este Plan) será puesta a disposición del Solicitante y su abogado para el pago de los desembolsos y honorarios legales del Solicitante con respecto a las Acciones. Tal como se indica en la definición de “Contribución para

litigios”, U.S. \$500,000 de la Contribución para litigios serán puestos a disposición a partir de la Cuenta de fideicomiso supervisada. En esta Sección 4.5, se hace referencia a esto como la “Contribución para litigios proveniente de efectivo”. Además, cualquier parte del Fondo de depósito en garantía abonado a la Cuenta de fideicomiso supervisada también estará disponible como parte de la Contribución para litigios. En esta Sección 4.5, se hace referencia a esto como la “Contribución para litigios proveniente del Fondo de depósito en garantía”.

Ningún monto por encima de la Contribución para litigios será pagado a partir de la Cuenta de fideicomiso supervisada para pagar los desembolsos y honorarios legales del Solicitante con respecto a las Acciones.

Hasta el grado en que la Contribución para litigios proveniente del Fondo de depósito en garantía no se requiera para pagar los desembolsos y honorarios legales del Solicitante con respecto a las Acciones, la Contribución para litigios proveniente del Fondo de depósito en garantía será distribuida a partir de la Cuenta de fideicomiso supervisada de conformidad con el párrafo (b) de esta Sección 4.5.

El monto de la Contribución para litigios que se use realmente para pagar los desembolsos y honorarios legales del Solicitante con respecto a las Acciones será considerado como una deducción del dinero que de lo contrario se transferiría de la Cuenta de fideicomiso supervisada al Fondo común de los acreedores comunes. La Contribución para litigios puede ser pagada de la Cuenta de fideicomiso supervisada en cualquier momento, y de vez en cuando, siempre que hayan fondos suficientes disponibles en la Cuenta de fideicomiso supervisada, y sin importar si los fondos disponibles en dicho momento para la transferencia al Fondo común de los acreedores comunes están por encima o por debajo del monto de la Contribución para litigios que el Solicitante solicita en dicho momento. Sin embargo, no se realizará ninguna transferencia de la Cuenta de fideicomiso supervisada al Fondo común de los acreedores comunes hasta que los fondos disponibles para la transferencia al Fondo común de los acreedores comunes de conformidad con la Sección 4.8 de este Plan excedan la Contribución para litigios previamente pagada a partir de la Cuenta de fideicomiso supervisada y se encuentren pendiente en ese entonces.

Toda la Recuperación proveniente de litigios será abonada a la Cuenta de fideicomiso supervisada, y será aplicada como sigue (en cada caso sin intereses ni deducciones):

- (a) primero, para reembolsar a la Cuenta de fideicomiso supervisada el monto total de cualquier Contribución para litigios proveniente de efectivo y previamente pagada para financiar los desembolsos y honorarios legales del Solicitante con respecto a las Acciones;
- (b) luego, en igualdad de condiciones, para (i) reembolsar a la Cuenta de fideicomiso supervisada el cincuenta por ciento (50%) de cualquier Contribución para litigios proveniente del Fondo de depósito en garantía y previamente pagada para financiar los desembolsos y honorarios legales del Solicitante con respecto a las Acciones, y (iii) pagar a los Accionistas un monto equivalente;
- (c) si el pago de alguna parte de la Contribución para litigios ocasionó previamente que un monto menor fuera transferido de la Cuenta de fideicomiso supervisada al Fondo común de los acreedores comunes, entonces los reembolsos en los párrafos (a) y (b)(i) de esta Sección 4.5, junto con aquellos fondos adicionales que estén disponibles en la Cuenta de fideicomiso supervisada provenientes de la Recuperación proveniente de litigios, serán abonados al Fondo

común de los acreedores comunes para restaurarlo a la posición en la que hubiera estado si la Contribución para litigios no se hubiera pagado;

(d) luego, un monto adicional de la Recuperación proveniente de litigios, igual al monto total de la Contribución para litigios pagada para financiar los desembolsos y honorarios legales del Solicitante, será transferido de la Cuenta de fideicomiso supervisada al Fondo común de los acreedores comunes, sin tener en cuenta las fórmulas estipuladas en las Secciones 4.6 y 4.8 de este Plan; y

(e) cualquier Recuperación proveniente de litigios restante se quedará en la Cuenta de fideicomiso supervisada para su distribución de acuerdo con este Plan.

Así mismo, el Plan de USI define la “Contribución para litigios” como:

[U]n monto que no excederá la suma de (i) U.S. \$500,000 a ser contribuidos, de conformidad con la Sección 4.5 de este Plan, a partir de la Cuenta de fideicomiso supervisada que serán destinados al pago de los desembolsos y honorarios legales en los que incurra el Solicitante durante las Acciones, y (ii) los Fondos de depósito en garantía a ser abonados a la Cuenta de fideicomiso supervisada de conformidad con la Sección 2.5 de este Plan que serán destinados al pago de cualquier desembolso y honorario legal adicional en el que incurra el Solicitante durante las Acciones.

Tal como se desprende de lo anterior, la discusión de USI sobre el Juicio, la Contribución para litigios, la Recuperación proveniente de litigios y los Fondos de depósito en garantía es un modelo de confusión diseñado para no permitir que los acreedores comprendan nada sobre el Juicio/Litigio. No se brinda ninguna información acerca de los méritos de los reclamos hechos en las Acciones ni los gastos verdaderos probables que se requerirán para financiar las Acciones. Aunque es confuso, pareciera que el Párrafo 4.5 permite que, bajo ciertas circunstancias, una parte de la Recuperación proveniente de litigios vaya a los Accionistas en vez de a los Acreedores. Esto constituye una transferencia indebida de los activos corporativos.

16. Desde el momento en que se presentó este procedimiento según la Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías, la suspensión que ordenó el tribunal específicamente excluyó el Juicio. Sin embargo, el Tribunal emitió una orden que impedía cualquier pago adicional al abogado de USI en los Estados Unidos. A su vez, el abogado de USI, el Sr. Bennett, expresó su intención de presentar una petición que abordaría y proporcionaría alguna base sobre la cual el tribunal podría pesar los pros y los

contras de continuar con el litigio. Sin embargo, el abogado de USI ni siquiera intentó cumplir dicha promesa y en vez de ello, por el motivo que sea, no ha tratado de justificar el litigio de los Estados Unidos al Tribunal de Ontario y ha decidido llevar el asunto directamente a los acreedores como parte del Plan de USI.

17. Sin embargo, con dicha acción se intenta deliberadamente engañar a los acreedores por omisión. Los acreedores no tienen absolutamente ninguna base para decidir si deberían votar para invertir activos corporativos para continuar con el litigio como parte del Plan de Concordato. Los acreedores no están siendo informados apropiadamente sobre el hecho de que la acción pendiente en Michigan fue presentada a nombre de USI. Los Accionistas de USI no son partes de dicho litigio. Según el Plan, cualquier adjudicación posible, aunque esto sea sumamente especulativo, tendrá que ser compartida en parte con los Accionistas. Esto constituye una transferencia indebida de los activos corporativos. La acción en Michigan y cualquier recuperación posible le pertenece a USI, no a sus Accionistas. No obstante, el plan busca transferir parte de los activos de una compañía insolvente a los Accionistas en caso de una recuperación.

18. Así mismo, el Plan no informa a los Accionistas el hecho de que los activos corporativos se usaron para financiar el litigio originalmente. Ninguna parte de los honorarios legales provino de los Accionistas, y sin embargo ellos procuran participar en la recuperación, otra vez, mientras que USI es insolvente. Además, el Plan no aclara si alguna parte del dinero que ha de ser pagado se relaciona con cuentas pasadas, una preferencia para ciertos acreedores, o si el dinero sólo es para pagar cuentas futuras a partir de ese momento.

19. Más importante aún, el Plan no informa a los acreedores que el litigio de los Estados Unidos está en su fase inicial y más cerca del principio que del final, tal como se describe en el Párrafo 14 anterior. Incluso si todos los \$500,000 fueran asignados al litigio de los Estados Unidos, el abogado de USI no

podría culminar el caso sin pedir honorarios adicionales. Ninguno de estos hechos ha sido presentado a los acreedores.

20. USI no ha informado al Tribunal de Ontario ni a los acreedores que intenta separar sus derechos de sus obligaciones. USI tiene una obligación contractual de pagar los honorarios de abogados de NVI en la acción de Michigan si NVI gana el caso. De hecho, esos honorarios son sujeto de no menos de cinco (5) contrademandas en el Litigio. USI procura continuar con el Juicio con la esperanza de recibir una recuperación, y esto sin informar a los acreedores que USI busca evadir sus obligaciones legales y contractuales en el Tribunal de Distrito alegando que USI es de hecho insolvente. NVI está preparando una petición para obligar a USI a registrar una obligación en el Tribunal de Distrito de Estados Unidos por un monto equivalente a sus obligaciones contractuales antes de que se le permita continuar con dicho litigio. Ninguno de estos hechos ha sido presentado a los acreedores.

21. En cualquier caso, se debería dar poco o ningún peso a la evaluación de USI sobre los méritos de su caso contra los Demandados. A pesar de las numerosas audiencias y peticiones en el Juicio, los Demandados todavía no han tenido oportunidad de contar y registrar su lado de la historia. De hecho, los Demandados han preparado una petición para sentencia sumaria sobre los méritos del Juicio, pero todavía no lo han presentado debido a la petición de desestimación por falta de jurisdicción sobre la persona que todavía está pendiente. La teoría de responsabilidad de USI en el Juicio tiene muchos problemas y ninguna prueba. Los Demandados creen que este Tribunal debería considerar los méritos de los reclamos de USI antes de autorizar que una compañía insolvente continúe persiguiendo a este conejo por el terreno de zarza. Los inversionistas de USI ya han puesto su dinero bien ganado en riesgo con USI y no se les debería forzar a invertir aún más en el Juicio. Un borrador de la petición para sentencia sumaria de los Demandados preparado por el abogado de los Estados Unidos se encuentra adjunto a este documento como Anexo E. La petición explica los méritos del Juicio y yo integro esa discusión en este documento por referencia antes que por repetición.

21. Según el párrafo 4.5 del Plan de USI, éste ahora solicita una “Contribución para litigios” de \$500,000 para continuar con el Juicio con la esperanza de recuperar los \$5 millones (USD) correspondientes al honorario de administración prepago. En realidad, según el párrafo 16 del Séptimo Informe del Supervisor, USI ya ha pagado \$3.6 millones en honorarios de abogados y gastos con relación al Juicio y un juicio arbitral que tiene en contra de su presidente anterior (el párrafo 29 indica \$3 millones (USD) en honorarios). No se ha dado ni a los Acreedores ni al Supervisor ni al Tribunal ninguna información sobre la cual evaluar si tirar otros \$500,000 en honorarios legales en las Acciones sería un uso prudente de los fondos de los Acreedores. Verdaderamente, esto sería una inversión particularmente mala de los fondos de los Acreedores si se considera la oferta de conciliación actual de NVI que representa un valor de \$7.7 millones para USI según lo admitió la misma USI. Y la resolución del Juicio protegería a USI de la contrademanda de NVI por honorarios de abogados y gastos cuando se le pronuncie como la parte vencedora.

#### **Obtención de dinero de mala fe por parte de USI**

23. Según el Séptimo Informe recientemente presentado por el Supervisor, USI también solicita pagarse a sí mismo \$100,000 al mes, o hasta \$7.2 millones durante seis años, para administrar sus 155 pólizas restantes (definidas como “las Pólizas”). El párrafo 146 del Séptimo Informe del Supervisor, titulado “Honorarios administrativos y Honorario contingente”, indica lo siguiente:

De conformidad con el plan, el Solicitante [USI] pide que se le paguen Honorarios administrativos por su papel continuo de administrar las Pólizas y brindar al Supervisor la información requerida para que actúe en su papel de supervisión. No se requiere que el Solicitante explique el uso que hace de los montos pagados pero según el Plan se requiere que lleve a cabo deberes específicos y mantenga estándares de desempeño satisfactorios para el Supervisor. Cualquier excedente le corresponderá al Solicitante y no se reembolsará a la Cuenta de fideicomiso supervisada para el beneficio de los Acreedores. Los Honorarios administrativos en el Plan ascienden a \$1.2 millones al año por hasta seis (6) años hasta un máximo de \$7.2 millones.

El párrafo 22 define a “las Pólizas” como:

Antes de la venta del Portafolio TPI AIDS, USI tenía aproximadamente 700 pólizas bajo su administración tanto en nombre de sus propias participaciones corporativas como de las

participaciones de los Compradores. Como resultado de la venta del Portafolio TPI AIDS, USI ahora tiene 155 pólizas bajo su administración (las “**Pólizas**”). USI utiliza a Mills como su agente de servicio de los Estados Unidos para hacerse cargo de 138 pólizas, lo que incluye el pago de primas y otros servicios relacionados con las pólizas. Luego de la Implementación del Plan, Mills continuará haciéndose cargo de las 138 pólizas y las 17 restantes seguirán a cargo de USI directamente.

24. NVI originalmente celebró un contrato con USI para administrar cada una de las 834 pólizas en el Portafolio TPI durante toda la vida del portafolio, la cual se estimó en aproximadamente diez años (120 meses), por un honorario prepagado total de \$5,000,000 (o aproximadamente \$50 por póliza por mes - 120 meses multiplicado por \$50 por mes multiplicado por las 834 pólizas en el portafolio son \$5,004,000.00). USI está pidiendo que este Tribunal apruebe el pago a USI de \$100,000 por mes para administrar 155 pólizas, ¡un asombroso monto de \$645 por póliza por mes! Esto resulta particularmente atroz si se considera que el presidente anterior de USI, el Sr. Duscio, testificó en febrero de 2005 que USI cobraba a sus propios inversionistas \$50 por póliza por mes por administrar el portafolio. (“*Pl. ’s Br. Supp. Mot. Prelim. Inj., Ex. 28 at 64*”, presentado en el Juicio). Una copia fiel y correcta del testimonio del Sr. Duscio se encuentra adjunta a este documento como Anexo F.

25. Aproximadamente \$50 por póliza por mes, o más o menos ese monto, es una tarifa habitual y justa que se cobra por administrar un portafolio de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida. Ésta es la tarifa que USI cobraba a sus propios inversionistas, es la tarifa que NVI le cobró a USI por el portafolio TPI, y es la tarifa que NVI ha cobrado al síndico de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos en varios casos. USI está pidiendo a este Tribunal y a los Acreedores que aprueben una tarifa trece (13) veces mayor a esta tarifa – para pagarse a sí mismo.

26. Este procedimiento según la Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías (CCAA, por sus siglas en inglés) no es una acción de reestructuración. El Solicitante se ha esforzado por encontrar razones que justifiquen la necesidad de que USI continúe su negocio. El Solicitante está pidiendo que los Acreedores ratifiquen un Plan según el cual los ejecutivos principales de la compañía recibirán \$100,000 al mes, básicamente por no hacer nada pues, según la información y en mi opinión, USI también está

pagando a consultores externos para que lo ayuden con la administración del portafolio. Según la información y en mi opinión, los Accionistas de USI recibirán un honorario por administrar las pólizas restantes mucho mayor que lo que cualquier otra compañía cobraría por servicios similares. De hecho, los honorarios propuestos según el plan son muchísimo más altos que los montos que NVI estaba cobrando a USI. Estos honorarios son casi 13 veces más la tarifa comercialmente razonable que se cobra por administrar dichas pólizas. Esto es en realidad un fraude a los Acreedores. Un síndico podría contratar a NVI para administrar las pólizas restantes por nada. Tomar este paso haría que \$7,000,000 a \$8,000,000 de dólares estadounidenses adicionales estén disponibles para los Acreedores. También evitará que los ejecutivos principales de USI reciban una ganancia imprevista. Se debería haber explicado esta opción a los Acreedores.

27. Estos actos de USI demuestran que USI y sus Accionistas siguen velando por sus propios intereses y no por los mejores intereses de los inversionistas y acreedores de USI. Verdaderamente, esta obtención de dinero de mala fe por parte de USI demuestra que se debería liquidar a USI, nombrar a un síndico, y administrar las Pólizas restantes para el beneficio de los acreedores e inversionistas de USI.

#### **Oferta de conciliación de NVI**

28. NVI ha ofrecido y continúa ofreciendo resolver el Juicio en contra de NVI, Torchia y Ceello con un simple retiro, una liberación mutua con respecto a todas las partes del Juicio, y la reanudación del contrato de administración del portafolio de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida. Esta oferta fue hecha originalmente ya en mayo o junio de 2008. Aunque USI ya haya vendido el portafolio TPI AIDS, NVI está dispuesta a enmendar su oferta de conciliación para administrar completamente las 155 Pólizas en nombre de USI, o de cualquier síndico nombrado o fideicomisario, sin ningún cargo adicional excepto los costos tangibles reembolsables. Esto incluiría todos los servicios descritos en el Contrato USI/NVI.

29. NVI continúa estando lista, dispuesta y siendo capaz de realizar todos los servicios que USI le había contratado para realizar *durante toda la vida de este portafolio de pólizas y cada póliza en éste*. Esto le ahorraría a los acreedores e inversionistas de USI no sólo los \$7.2 millones en honorarios de administración que de otro modo irían a USI, sino también la Contribución para litigios de \$500,000 (o por lo menos gran parte de ésta) porque el Juicio se resolvería en el proceso – un ahorro total de aproximadamente \$7.7 millones. USI también estaría resolviendo las contrademandas de NVI en el proceso y dicha obligación condicional de USI sería resuelta. Si USI rechaza esta conciliación, entonces resulta evidente que no está actuando en los mejores intereses de sus acreedores e inversionistas.

30. Por consiguiente, NVI se opone al Plan hasta el grado en que busca una Contribución para litigios de \$500,000 y \$7.2 millones en honorarios de administración para USI y sus Accionistas – ambos se pueden evitar con integrar la conciliación del Juicio en el Plan.

31. NVI se opone al Plan pues no ofrece a los acreedores ninguna información sobre la cual los acreedores puedan evaluar los méritos del Juicio, los gastos verdaderos del Juicio, ni los méritos de las Contrademandas de los Demandados. USI sólo ofrece sus propias declaraciones egoístas con respecto a su opinión sobre el Juicio. Además, el Plan es incompleto porque no incluye provisiones para pagar una sentencia en su contra si no tiene éxito en sus reclamos ni las contrademandas de NVI.

32. NVI se opone al Plan como fraudulento porque no implica ninguna reestructuración verdadera de USI. Más bien, los activos restantes de USI serán administrados por USI hasta que sean liquidados. USI quiere pagarse \$100,000 por mes durante seis años por administrar estos activos hasta su liquidación. Este honorario de \$645 por póliza por mes es particularmente atroz si se considera que el presidente anterior de USI, el Sr. Duscio, testificó en febrero del 2005 que USI cobraba a sus propios inversionistas \$50 por póliza por mes para administrar el portafolio. (*“Pl.’s Br. Supp. Mot. Prelim. Inj., Ex. 28 at 64”*, presentado en el Juicio; Anexo D).

33. NVI se opone al Plan y solicita que se nombre a un síndico o fideicomisario para los activos de USI con el fin de liquidar a USI en beneficio de todos sus acreedores. NVI todavía resolverá el Juicio mediante la administración de todas las pólizas de USI sin ningún honorario adicional - un ahorro de \$7.7 millones según lo admitió la misma USI. Luego, estos \$7.7 millones se pueden distribuir a los acreedores e inversionistas de USI en vez de a abogados y a los ejecutivos principales de USI.

#### **Experiencia y calificaciones de NVI para administrar las Pólizas**

34. NVI ha sobresalido en la industria de liquidaciones de seguro de vida y de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida por más de diez años. NVI administra liquidaciones de seguro de vida y de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida, así como portafolios de liquidaciones para inversionistas acreditados e institucionales. NVI ha administrado miles de pólizas que representan cientos de millones de dólares en varios portafolios de liquidaciones de seguro de vida.

35. NVI ofrece un moderno sistema de seguimiento en línea y actualmente es la única compañía en la industria que brinda esta tecnología. Los sistemas de administración de portafolio de NVI están entre los más completos de la industria, y son tal vez los más completos en su género.

36. Se suministra a los inversionistas los códigos de las personas aseguradas para las pólizas en las que tienen una participación y los inversionistas pueden ingresar al sitio Web de NVI a través del exclusivo sistema de seguimiento en línea de NVI. Entonces éstos pueden ver información actualizada sobre estas pólizas, tal como información médica actualizada y otra información que NVI obtiene al hacer un seguimiento de la persona asegurada. La información que NVI proporciona a los inversionistas es actualizada con regularidad gracias a la administración activa que NVI realiza de cada póliza.

37. No tengo conocimiento de ninguna otra compañía de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida que administre activamente las pólizas de una manera tan integral como lo hace NVI.

38. NVI llama a cada compañía de seguros todos los meses con referencia a cada póliza para verificar que las primas pagadas han sido recibidas por la compañía de seguros principal y aplicadas correctamente

al número de póliza correcto y NVI averigua cuándo se vencerán las próximas primas para asegurarse de que las pólizas no caduquen. NVI verifica los valores en efectivo y que no han habido cambios en la póliza de una persona asegurada. Teóricamente, alguien podría falsificar nombres en cesiones como garantía, lo que podría ocasionar una disputa al momento de hacer una reclamación de indemnización por muerte. La práctica de NVI de llamar a las compañías de seguros todos los meses tiende a disminuir la probabilidad de ese problema, de manera que no haya disputas cuando se presente una reclamación de indemnización por muerte. Esta práctica también asegura que las compañías de seguros paguen rápidamente las reclamaciones. NVI también sabe muy bien cómo obtener formatos de la Ley de Transferibilidad y Responsabilidad de Seguros Médicos (HIPAA<sup>1</sup>, por sus siglas en inglés) y autorizaciones actualizadas relativas a certificados de defunción de las personas aseguradas.

39. NVI tiene un personal de base competente en la administración de portafolios para realizar estas funciones, y estos miembros del personal han estado con NVI durante muchos años.

40. Los servicios normales de administración de portafolio de NVI incluyen, pero no se limitan a: trabajar directamente con los síndicos para administrar todas las facetas de los portafolios de liquidaciones de seguro de vida, hacer un seguimiento de las primas, analizar primas futuras, obtener historias clínicas actualizadas de las personas aseguradas para evaluar costos incidentales futuros, hacer un seguimiento de los asegurados, hacer que se cambien los formatos de beneficiarios, obtener certificados de expectativa de vida, obtener certificados de defunción, presentar reclamaciones de indemnización por muerte, obtener verificaciones actualizadas y por escrito de coberturas de seguros con regularidad y realizar verificaciones mensuales por teléfono con las diversas compañías de seguros con respecto a cada póliza que se encuentra en el portafolio, hacer un seguimiento del valor en efectivo de las pólizas en el portafolio, hacer un seguimiento de préstamos de póliza y cesiones como garantía, y enviar

---

<sup>1</sup> N. del T.: El documento original en inglés dice “HIPPA”; sin embargo, debería decir “HIPAA”.

certificados de salud al médico tratante de cada persona asegurada entre visitas para obtener actualizaciones.

41. NVI ha sido seleccionada en múltiples ocasiones por los síndicos de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos para administrar portafolios de liquidaciones de seguro de vida.

42. NVI fue seleccionada para administrar el portafolio de ABC Viaticals en Houston, Tejas en el 2005, que en aquel momento contenía aproximadamente 54 pólizas y representaba activos de aproximadamente \$230 millones de dólares. Copias fieles y correctas de la petición del síndico para emplear a NVI y de la Orden que concedió dicha petición se encuentra adjuntas a este documento como Anexos G y H respectivamente.

43. NVI ha administrado el portafolio de Secured Investment Services durante aproximadamente un año y medio, el cual contiene aproximadamente 42 pólizas y representa activos de aproximadamente \$56 millones de dólares. NVI administra actualmente el portafolio de Secured Investment Services. Copias fieles y correctas de la petición del síndico para emplear a NVI y de la Orden que concedió dicha petición se encuentran adjuntas a este documento como Anexos I y J respectivamente.

44. NVI también fue seleccionada para administrar el portafolio de Trade Partners en el 2003, que en aquel momento contenía aproximadamente 900 pólizas y representaba activos de aproximadamente \$250 millones de dólares.

45. Trade Partners, Inc. (“TPI”) tenía su base en Michigan, y ha estado en sindicatura desde el 2003. En abril del 2003, el síndico de TPI, Bruce Kramer, (el “Síndico”) contrató a NVI para administrar el portafolio de Trade Partners de manera provisional. He adjuntado una carta de recomendación de Bruce Kramer a este documento como Anexo K.

46. NVI fue contratada por el Síndico para administrar el portafolio de TPI por un honorario de \$25 por póliza por mes. Ésta fue una tarifa descontada que NVI cobró como un “precio de gancho” para

ingresar al negocio de administración de portafolios de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida en la sindicatura.

47. Esta estrategia tuvo éxito y NVI ha sido contratada subsiguientemente para administrar portafolios en sindicatura similares según su tarifa habitual de \$50 por póliza por mes. Michael Quilling, abogado, ha seleccionado a NVI con aprobación del tribunal federal en 2 casos separados (ABC Viaticals and Secured Investment Services) en los que el Sr. Quilling actuó como síndico.

48. En mi capacidad de Director General de NVI, yo también ayudé al Síndico a negociar exitosamente la venta de las pólizas de TPI a USI, una corporación canadiense de liquidaciones anticipadas de seguro de vida.

49. NVI tiene experiencia directa en la administración de pólizas de USI, tal como lo hizo según el Contrato USI/NVI durante más de 18 meses sin ningún incidente.

50. Según el Contrato USI/NVI del 26 de julio de 2005, NVI hizo un seguimiento de las pólizas TPI en nombre de USI, presentó reclamaciones por USI, obtuvo certificados de defunción por USI, y administró por USI este inmenso portafolio de pólizas relativas a liquidaciones anticipadas de seguro de vida hasta que la nueva gerencia de USI (los Accionistas actuales) intentaron no cumplir con el Contrato USI/NVI en enero de 2007.

51. A pesar del litigio, NVI continuó haciendo un seguimiento semanal de las personas aseguradas en el portafolio TPI, y notificó a USI y a su abogado sobre el fallecimiento de algunas personas aseguradas. NVI todavía tiene a todos las personas aseguradas del portafolio TPI en su sistema y todavía está en una relación contractual con USI. He adjuntado a este documento las listas de seguimiento de NVI para las pólizas del portafolio TPI como Anexo L y una lista de todas las pólizas del portafolio TPI que se han vencido desde la compra de USI como Anexo M.

52. NVI ha ofrecido y continúa ofreciendo sus servicios para administrar las pólizas de propiedad de USI a cambio de que USI desestime su caso contra mí, NVI y Celello con efecto de cosa juzgada.

53. NVI todavía tiene todos sus sistemas configurados para continuar administrando las pólizas en el portafolio TPI, y NVI puede agregar fácilmente pólizas de USI que no estaban en el portafolio TPI, y a las que anteriormente no se hizo seguimiento en el sistema de NVI. NVI está lista, dispuesta y es capaz de realizar las funciones por las que se le contrató anteriormente. Sin embargo, el consentimiento y la cooperación de USI (o la de un síndico nombrado por el tribunal) es imprescindible para que NVI intervenga y administre exitosamente el portafolio.

54. NVI puede actualizar rápidamente todos los archivos con historias clínicas y verificaciones de cobertura nuevas. NVI también puede verificar cualquier póliza que pueda estar en riesgo y buscar opciones diferentes.

55. Cada archivo de USI sería verificado inmediatamente apenas se reciba y se realizará inmediatamente una actualización manual de la verificación de cobertura. Las verificaciones de cobertura manuales por teléfono se pueden completar en algunos días. Esto asegurará la verdadera condición de las pólizas.

56. NVI también actualizaría sus servicios de seguimiento en línea mediante el cual los inversionistas principales pueden verificar el progreso de cada archivo específico en el portafolio de pólizas de USI.

57. La propuesta actual de NVI de realizar los servicios por los que fue contratado originalmente eliminaría la necesidad de que USI contrate y pague servicios de seguimiento o firmas de contabilidad externos para administrar el portafolio.

58. NVI ha realizado un seguimiento del portafolio de Trade Partners porque USI le había pagado para que lo hiciera. NVI está dispuesta a mantener su parte del trato, y continuar realizando este servicio por los honorarios que ya le han sido pagados. En resumen, no habría ningún otro cargo futuro para que NVI administre todo el portafolio restante de USI, sólo el reembolso de gastos menores.

59. En cambio, según entiendo, USI ha propuesto que se reserven \$7.2 millones de dólares en su insolvencia canadiense como un honorario para que USI administre su propio portafolio. No estoy seguro

de si esto incluye, o es además de, los honorarios que USI paga a Mills, Potoczak & Company por los servicios de administración de portafolio. Según entiendo, también ha solicitado que se reserven \$500,000.00 para gastos y honorarios de litigio para que continúe con sus demandas contra mí, NVI, Celello y Duscio.

60. En mi opinión, \$7.2 millones de dólares por la administración continua del portafolio de USI es un monto muy excesivo, por derecho propio, y especialmente si se considera que ya ha pagado a NVI \$5 millones de dólares por estos servicios, todavía está en una relación contractual con NVI, y NVI está lista, dispuesta, y es capaz de realizar estos servicios sin ningún cargo adicional.

EL DECLARANTE AFIRMA NO TENER NADA MÁS QUE DECIR.

(firma)  
JAMES TORCHIA

Jurado y suscrito ante mí  
a los 4 días del mes de junio de 2009.

(firma)  
Notario público

Lee M. Berman  
Notario público  
Condado de Cherokee, Georgia  
Nombramiento válido hasta  
el 08 de julio de 2012