

CIRCULAR SOBRE EL PLAN

Descripción general del Plan de concordato de Universal Settlements International Inc., presentado según la *Companies' Creditors Arrangement Act* [Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías] de Canadá

AVISO A LOS LECTORES

Esta descripción general se proporciona para ayudar a los lectores a comprender el Plan (tal como se define más abajo) y los acontecimientos que llevaron a la elaboración del Plan. Cualquier descripción del Plan o de otros documentos que se encuentra en este documento solamente está de forma resumida. Se recomienda a los lectores leer el Plan y dichos otros documentos en su totalidad. En caso de inconsistencia entre las descripciones que se encuentran en este documento y los términos del Plan o de dichos otros documentos, regirán los términos del Plan o de dichos otros documentos.

ANTECEDENTES

Universal Settlements International Inc. (“**USI**”, o la “**Compañía**”) fue constituida en Ontario, Canadá, en 1997, y estuvo en el negocio de vender participaciones totales o fraccionarias en Liquidaciones de seguros de vida. “**Liquidaciones de seguro de vida**” son transacciones financieras mediante las cuales los titulares de pólizas de seguro de vida venden su título legal y derecho de usufructo en dichas pólizas a un tercero a un precio reducido del valor nominal de dichas pólizas.

Los terceros que compraron estas Liquidaciones de seguro de vida son los principales acreedores de USI, y a los que se les refiere como “**Compradores**” en este documento y en el Plan de concordato de USI (el “**Plan**”).

USI ofrecía dos tipos de programas de Liquidación de seguro de vida:

- (a) El **Programa GLS**, que ofrecía una inversión con una ganancia fija (es decir, las indemnizaciones por muerte pagaderas según la póliza) sin una fecha de pago garantizado pero pagadera cuando USI recibiera las indemnizaciones por muerte de parte del asegurador; y
- (b) El **Programa GLS reasegurado**, que incluía un componente de reaseguro contingente comprado a un tercero, y ofrece a los Compradores tanto una ganancia fija como una fecha de vencimiento garantizado.

Las principales obligaciones de USI consistían en ubicar y comprar las pólizas que reflejaran las instrucciones de inversión de los Compradores, pagar las primas de las pólizas (“**Primas**”) que se requerían para mantener las pólizas al día, realizar las reclamaciones de indemnización por muerte o sobre el reaseguro en el momento apropiado, y remitir a los Compradores los montos adeudados según sus Liquidaciones de seguro de vida cuando USI recibiera las indemnizaciones por muerte o los ingresos provenientes del reaseguro.

Típicamente, USI guardaba parte del dinero de compra recibido de los Compradores para pagar las primas de las pólizas. Estos fondos eran conocidos como las “**Reservas para primas**”. Las primas se pagaban póliza por póliza a partir de las Reservas para primas.

Aunque las Reservas para primas con respecto a ciertas pólizas no han sido suficientes para pagar todas las Primas, USI ha mantenido todos los pagos de Primas al día, lo que significa que todas las pólizas siguen estando al día.

Crisis de liquidez de USI

A fines del 2008, USI reconoció que estaba haciendo frente a una severa crisis de liquidez y que agotaría sus fondos de explotación que eran fácilmente disponibles a mediados de enero de 2009. Ya que la falta de pago de Primas no se puede ‘remediar’, y esto hubiera ocasionado que caducaran las pólizas de seguro de vida en las que USI tenía una participación, USI decidió iniciar un procedimiento según la *Companies’ Creditors Arrangement Act* [Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías] de Canadá (la “**CCAA**”), una ley federal canadiense que permite la reorganización de una compañía y la elaboración de un plan de concordato para los acreedores de esa compañía. De conformidad con la CCAA, el 2 de diciembre de 2008 (la “**Fecha de la Orden Inicial**”) se otorgó una orden del Tribunal Superior de Justicia de Ontario (el “**Tribunal**”), en la que se otorgaba protección a USI según los términos de la CCAA y se nombraba a Ernst & Young para actuar como el Supervisor de la Compañía (el “**Supervisor**”) durante los procedimientos según la CCAA.

La crisis de liquidez de USI, y la consiguiente solicitud de conformidad con la CCAA, surgió a causa de los siguientes acontecimientos:

(a) Incumplimiento de reaseguro

En mayo de 2003, como parte del Programa GLS reasegurado, USI firmó un contrato con una compañía afianzadora italiana, San Remo SpA (“**San Remo**”), para garantizar los pagos adeudados a los Compradores que habían invertido en el Programa GLS reasegurado. En el 2008, USI se enteró de que San Remo era insolvente.

Las consecuencias negativas de la insolvencia de San Remo son significativas. En el 2008, Liquidaciones de seguro de vida por un monto de US \$13.8 millones llegaron a sus fechas de vencimiento garantizado respectivas antes de que las indemnizaciones por muerte se volvieran pagaderas. San Remo no ha pagado a USI las reclamaciones de reaseguro y, a su vez, USI no ha podido pagar a los Compradores los montos fijos garantizados. En el 2009, las Liquidaciones de seguro de vida con un valor nominal de US \$31 millones llegarán a sus fechas de vencimiento garantizado. Dada la insolvencia de San Remo, tampoco es probable que alguna de estas reclamaciones de reaseguro vaya a ser pagada a USI y, una vez más, USI no podrá pagar a los Compradores los montos de vencimiento garantizado.

Así mismo, USI ahora debe mantener las Primas sobre las pólizas que fueron reaseguradas, para asegurarse de que estas pólizas no caduquen. El costo de estas Primas dependerá de sus fechas de vencimiento. Sin embargo, el costo para mantener estas Primas se estima en CDN \$500,000 en 2009, más de CDN \$2 millones en 2010, y un monto similar en los años siguientes.

(b) Reservas para primas agotadas

USI compró varias pólizas cuyas Reservas para primas se han agotado. Como resultado de ello, las primas para dichas pólizas se tuvieron que pagar a partir de los fondos de explotación de USI. Estos pagos han tenido un efecto significativo y negativo en el flujo de caja de USI.

(c) Malversación de fondos corporativos y costos de litigio subsiguientes

La administración actual de USI cree que el ex-Presidente de USI malversó fondos de USI por un monto aproximado de US \$9 millones. Esta presunta malversación actualmente es objeto de un proceso judicial ante el Tribunal, y de un juicio arbitral relacionado.

(d) Endeudamiento corporativo

En octubre de 2007, USI pidió préstamos de prestamistas privados por un monto de CDN \$1.8 millones para financiar sus operaciones. USI firmó un pagaré a la vista a favor de los prestamistas, el cual se venció el 30 de noviembre de 2008. Un saldo de CDN \$1.35 millones, más intereses acumulados, se encuentra ahora vencido y pagadero.

Propiedad de las pólizas

Una transacción típica de Liquidación de seguro de vida entre USI y un Comprador comenzó con la celebración de un contrato de compra. Los términos de los contratos de compra de USI evolucionaron ligeramente durante el tiempo a medida que los programas cambiaron. Tal como se discute más abajo, los términos de muchos contratos de compra son ambiguos en algunos aspectos y hay cierta duda sobre si algunos Compradores tienen (i) una reclamación solamente como acreedor de USI, y no una reclamación directa con respecto a las pólizas de seguro de vida compradas por USI en su nombre, o (ii) una reclamación directa en las pólizas de seguro de vida compradas por el Solicitante en su nombre. Excepto con respecto a las pólizas mantenidas en el **Fideicomiso serie M** o el **Fideicomiso USII**, ya que dichas pólizas se mantienen en fideicomiso para los Compradores de dichas pólizas, todos los Compradores serán tratados como Acreedores de USI.

La Compañía está totalmente convencida de que la aprobación e implementación del Plan proporcionarán a los Compradores, en total, más de lo que los Compradores podrían conseguir si ellos hicieran valer su participación de propiedad directa o su derecho de usufructo en las Pólizas previamente asignadas a los Compradores. Hay muchas razones para esto, incluyendo que (i) la emisión de la participación de propiedad y los derechos de usufructo no es clara, y tendría que ser determinada por los tribunales, (ii) en cualquier caso, la mayoría de los Compradores tienen participaciones fraccionarias en las Pólizas, y por lo tanto no podrían asumir la propiedad de una Póliza completa, (iii) la mayoría de los Compradores no quisiera asumir responsabilidad por el pago de Primas para toda la Póliza, pues las Primas son un monto significativo, (iv) incluso en el caso de que un grupo de Compradores pudiera hacerse cargo de una Póliza completa, habrían significativos problemas entre los Compradores que se tendrían que resolver, (v) la mayoría de los Compradores no tendría la experiencia necesaria para administrar las Pólizas adecuadamente, y (vi) se perdería el beneficio de la infraestructura, la experiencia, el personal, los sistemas de software y los contactos en la industria que tiene la Compañía.

El valor nominal de todas las pólizas de seguro de vida en las que USI ha adquirido una participación, y ha sido asignado dicha participación a un Comprador o Compradores (excluyendo las pólizas mantenidas en el Fideicomiso serie M y el Fideicomiso USII), asciende en total a aproximadamente USD \$185,000,000. Desde luego que el valor nominal de estas pólizas no se puede cobrar hasta que estas pólizas ‘se venzan’ cuando fallece la persona cuya vida está asegurada por las pólizas. Además, las Primas con respecto a dichas pólizas se deben seguir pagando hasta que las pólizas se venzan. Por estas razones, los valores nominales de las pólizas no reflejan el valor de mercado real que se puede atribuir a dichas pólizas.

Algunas Liquidaciones de seguro de vida y algunas participaciones fraccionarias en otras Liquidaciones de seguro de vida no se asignaron a Compradores de ninguna manera; USI tiene la participación exclusiva en dichas Liquidaciones de seguro de vida y las pólizas de seguro de vida relacionadas (a las que el Plan se refiere como las “**Pólizas corporativas**”). El valor nominal de las Pólizas corporativas es de aproximadamente USD \$7,200,000 millones.

Tal como se indica en el Plan, los términos del Plan no afectan las pólizas mantenidas en el Fideicomiso serie M o el Fideicomiso USII, excepto las Pólizas corporativas mantenidas en el Fideicomiso USII. Sin embargo, el Plan sí afecta las reclamaciones de todos los Compradores que tienen o puedan tener en el futuro reclamaciones en contra de la Compañía y otros, incluyendo los Compradores de pólizas en el Fideicomiso serie M y el Fideicomiso USII. Se remite a los lectores en particular al descargo contenido en la Sección 7.4 del Plan.

Pasos tomados durante los Procedimientos según la CCAA¹ para proteger los intereses de los Compradores

Desde el inicio de los Procedimientos según la CCAA, USI ha realizado varios pasos para asegurar el pago de todas las Primas, y con ello proteger los intereses de los acreedores de USI (incluyendo los Compradores) hasta el momento en que se pueda proponer el Plan.

(a) Venta de Pólizas de propiedad de la compañía

Entre las Liquidaciones de seguro de vida que USI poseía directamente estaba el resto del Portafolio TPI, el cual tenía un valor nominal de aproximadamente US \$36 millones. Las pólizas en el Portafolio TPI se relacionan con personas enfermas desahuciadas, la mayoría de las cuales sufre de síndrome de inmunodeficiencia adquirida. El valor de mercado de las Liquidaciones de seguro de vida que constituían el Portafolio TPI había disminuido significativamente en los últimos años pues las tasas de mortalidad de las personas aseguradas habían mejorado considerablemente debido a los avances médicos. Así mismo, el Portafolio TPI tenía una carga de Primas significativa, y ésta tenía que pagarse para que las pólizas de seguro de vida relacionadas no caducaran.

¹ N. del T.: El documento original en inglés dice “during CCAA” (durante la CCAA). Sin embargo, se confirmó que debería decir “during the CCAA Proceedings” (durante los Procedimientos según la CCAA).

Con la aprobación del Tribunal, USI negoció y vendió el Portafolio TPI a un tercero por aproximadamente US \$2.47 millones.

(b) Uso de fondos corporativos para proteger los intereses de los Acreedores

Incluyendo el dinero conseguido a partir del Portafolio TPI, USI ha usado más de \$10 millones de sus propios fondos y activos para financiar sus operaciones continuas (incluyendo el pago de primas) y proteger los intereses de los Acreedores.

(c) Uso continuo de Reservas para primas

USI solicitó y obtuvo una orden del Tribunal que le permite a USI continuar pagando a partir de las Reservas para primas cualquier prima de pólizas para las cuales dichas reservas se hayan asignado previamente.

(d) Moratoria sobre las indemnizaciones por muerte

USI también solicitó y obtuvo del Tribunal una moratoria sobre cualquier pago a Compradores. Cualquier dinero que USI recibe por concepto de indemnizaciones por muerte sobre las pólizas ha sido mantenido en una cuenta de depósito en garantía hasta que se reciba una orden adicional del Tribunal. Según los términos del Plan, este dinero se abonará al Supervisor para su depósito en la Cuenta de fideicomiso supervisada (tal como está definida en el Plan).

(e) Minimización de pagos de Primas a montos esenciales

Cuando le fue posible, USI ha podido ‘reducir al máximo’ el pago de primas para cubrir el costo de seguro mínimo sin dejar que la póliza caduque. Esta ‘reducción’ de la prima es una práctica común en la industria de las Liquidaciones de seguro de vida.

(f) Búsqueda de recuperación de fondos malversados

USI continúa llevando adelante sus reclamaciones legales para recuperar los US \$9 millones de fondos malversados, tanto en los Estados Unidos como en Canadá.

LA COMPANIES' CREDITORS ARRANGEMENT ACT [LEY SOBRE LOS ACUERDOS CON LOS ACREEDORES DE COMPAÑÍAS] DE CANADÁ

La CCAA es una ley federal de Canadá que rige la reorganización de las compañías a las que se aplica. Según la CCAA, una compañía puede proponer un plan de concordato a sus acreedores, tal como el Plan presentado por USI. Entonces el Plan se somete al voto de los acreedores, en una reunión o reunión[sic] a ser programada. Los acreedores votan por ‘clase’, y las ‘clases’ de acreedores son determinadas según la similitud de sus intereses. USI sólo ha propuesto dos clases de acreedores en el Plan, a saber los Compradores y los “**Acreedores comunes**”.

Se considera que un plan de concordato es aprobado por una ‘clase’ de acreedores si los acreedores que votan con respecto al Plan representan (a) dos terceras partes del valor de las reclamaciones en esa clase, y (b) una mayoría del número de acreedores de esa clase.

Si el Plan es aprobado por ambas clases de acreedores, entonces USI solicitará la ratificación del Plan por parte del Tribunal. El Tribunal revisará el Plan para determinar si es justo y razonable. En la audiencia de ratificación, los acreedores o aquéllos con interés en el Plan pueden ser representados, y pueden presentar argumentos al Tribunal.

Si el Plan es aprobado por ambas clases de acreedores y ratificado por el Tribunal, entonces se convierte en obligatorio para TODOS los acreedores, no obstante que algunos acreedores hayan votado en contra del Plan, o se hayan abstenido de votar.

El Plan contiene un descargo completo y definitivo de las reclamaciones en contra de varias personas, incluyendo USI, sus directores y empleados actuales, “**Agentes**” (tal como se definen en el Plan), el Supervisor y otros profesionales de la reestructuración involucrados en los procedimientos según la CCAA. Ésta es una parte integral del Plan, y USI solicitará una orden del Tribunal en la que se ratifique el Plan completo (incluyendo el descargo) y se ordene específicamente este descargo.

Luego de la ratificación del Plan, todavía se requiere realizar algunos pasos antes de la “**Implementación del Plan**”. Se remite a los lectores a la Sección 6.2 del Plan. La Compañía no prevé ninguna dificultad ni retraso en el cumplimiento de las condiciones de dicha Sección.

Si el Plan no es aprobado por los acreedores, o si no es ratificado por el Tribunal, no se producirá una quiebra automática ni ningún otro acontecimiento. Sin embargo, una quiebra o sindicatura de USI sería el próximo paso lógico en caso de que el Plan no sea aprobado y de que por lo tanto la reestructuración propuesta por USI no sea exitosa. Históricamente, la sindicatura conlleva a la liquidación y a ganancias significativamente menores para los acreedores.

RESUMEN DEL PLAN DE CONCORDATO PROPUESTO POR USI

Los términos que empiezan con letras mayúsculas en esta Sección, a menos que se defina lo contrario en esta descripción general, tendrán los significados atribuidos a dichos términos en el Plan.

Descripción general

La estructura del Plan y el flujo de dinero según dicho documento se pueden resumir como sigue:

- (a) Al iniciarse la Implementación del Plan, todo el Efectivo en caja, la Recuperación proveniente de litigios y los Ingresos TPI restantes serán abonados a la Cuenta de fideicomiso supervisada. La Compañía, o Mills, seguirá recibiendo todos los Ingresos de seguros provenientes de las compañías de seguros respectivas. Cada uno de éstos recibirá dichos fondos en fideicomiso para el beneficio del Plan, e inmediatamente abonará y depositará los Ingresos de seguros en la Cuenta de fideicomiso supervisada.
- (b) De conformidad con la declaración de fideicomiso a la que se refiere la Sección 6.2(e) del Plan, a partir de la Fecha de implementación del Plan, la Compañía declarará que mantiene todas las Pólizas, los Ingresos de seguros, el Efectivo en

caja, la Recuperación proveniente de litigios, los Ingresos TPI restantes y cualquier otro monto que será depositado en la Cuenta de fideicomiso supervisada, en fideicomiso para los beneficiarios del Plan, y que las Pólizas, los Ingresos de seguros, el Efectivo en caja, la Recuperación proveniente de litigios, los Ingresos TPI restantes y cualquier otro monto sólo se tratarán de la manera dispuesta en el Plan. De conformidad con la declaración de fideicomiso, ninguna alteración al Plan afectará el hecho de que las Pólizas se mantienen en fideicomiso para los beneficiarios del Plan.

- (c) El Supervisor y el Solicitante celebrarán el Contrato de custodia.
- (d) La mayoría de los fondos en la Cuenta de fideicomiso supervisada estarán disponibles para pagar Dividendos a los Compradores y los Acreedores comunes de conformidad con el Plan. Sin embargo, los fondos en la Cuenta de fideicomiso supervisada también se usarán para pagar ciertos costos limitados, a saber: (i) las Primas de las Pólizas a medida que y cuando éstas sean pagaderas, (ii) los Costos de préstamos, (iii) los Costos profesionales, (iv) los Honorarios administrativos, (v) la Contribución para litigios, y (vi) las Reclamaciones no afectadas, según lo dispuesto en la Sección 4.2 del Plan.
- (d) Se mantendrá una Reserva para costos en la Cuenta de fideicomiso supervisada, de conformidad con la Sección 4.3 del Plan. Una vez que los fondos disponibles en la Cuenta de fideicomiso supervisada excedan el monto de la Reserva para costos por U.S. \$5 millones o más, se transferirá el 96.15% de dicho excedente al Fondo común de los compradores (o al Fondo común del rendimiento de la inversión, según sea el caso), fondos que se usarán para pagar Dividendos a los Compradores, y se transferirá el 3.85% de dicho excedente al Fondo común de los acreedores comunes, fondos que se usarán para pagar Dividendos a los Acreedores comunes.
- (e) Debido a los costos involucrados en la distribución de Dividendos, se anticipa que los Dividendos se pagarán anualmente, y en ningún caso con mayor frecuencia que semestralmente, en cada caso estando sujeto a la disponibilidad de fondos para el pago de Dividendos.
- (f) Los Dividendos se pagarán del Fondo común de los compradores hasta el momento en que se haya pagado a los Compradores el cien por ciento (100%) de sus Inversiones originales, en total. Los Dividendos pagados a partir del Fondo común de los compradores serán calculados y pagados basándose en las Inversiones originales, sin intereses ni ninguna otra ganancia. La Compañía prevé que en un período de aproximadamente seis años, el Fondo común de los compradores pagará los Dividendos suficientes para pagar a los Compradores el cien por ciento (100%) de sus Inversiones originales.
- (g) Luego de pagar a los Compradores el cien por ciento (100%) de sus Inversiones originales, y si hubiera dinero adicional disponible, se pondrán fondos de la Cuenta de fideicomiso supervisada en el Fondo común del rendimiento de la

inversión. Además, la Compañía tiene derecho a recibir un Honorario contingente si se paga el ciento diez por ciento (110%) de las Inversiones originales de los Compradores, tal como se describe en la Sección 4.10 del Plan.

- (h) Los Dividendos que se pagarán del Fondo común del rendimiento de la inversión permitirán a los Compradores obtener un rendimiento sobre sus inversiones, por encima de sus inversiones originales; dichos Dividendos se pagarán basándose en la metodología especificada en el Anexo B del Plan.
- (i) Los Dividendos para Acreedores comunes se pagarán a partir del Fondo común de los acreedores comunes, basándose en las Reclamaciones comprobadas de dichos Acreedores comunes.
- (j) En las circunstancias adecuadas, puede ser que se realice un Proceso de venta relacionado con las Pólizas, tal como se establece en la sección 4.9 del Plan.

Beneficios del Plan

A opinión de la Compañía, el Plan ofrece varios beneficios a los Acreedores, y resultará en una maximización de los Dividendos disponibles a los Acreedores. La Compañía ha identificado los siguientes beneficios que tendrá una implementación exitosa del Plan:

- (a) El Plan evitará una venta de liquidación del portafolio de Pólizas de la Compañía. La Compañía considera que una venta de liquidación de ese tipo generaría ingresos netos muy por debajo de lo que el Plan proporcionará a los Acreedores, y muy por debajo de las Inversiones originales de los Compradores.
- (b) La Compañía y Mills están muy familiarizados con el portafolio de Pólizas y han estado manejando y administrando este portafolio desde su inicio. Como tal, existen procesos y procedimientos en práctica, incluyendo bases de datos, capacidades de gestión de documentos, protocolos de monitoreo de los asegurados y otros sistemas tecnológicos, todos los que permiten realizar un mantenimiento eficiente del portafolio. Así mismo, la Compañía y Mills cuentan con personal administrativo calificado que tiene relaciones con compañías aseguradoras, agentes y las personas aseguradas, y que regularmente procesan primas, hacen seguimiento de vidas aseguradas, y procesan reclamaciones de indemnización por muerte.
- (c) El Plan también le permitirá a la Compañía utilizar la Contribución para litigios para continuar con dos acciones (las “**Acciones**”) que se encuentran actualmente pendientes, a saber: *Universal Settlements Inc. contra James Torchia, Marc Celello y National Viatical Inc.* (Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, Western District of Michigan, Expediente del tribunal No. 1:07-cv-1243) y *Universal Settlements Inc. contra Antonio Duscio y otros* (Tribunal Superior de Justicia de Ontario, Expediente del tribunal No. 06-CV-323645 PD3), de los que la Compañía espera recibir una recuperación neta. El beneficio potencial de las Acciones se puede perder si la Compañía no continúa con sus operaciones. Tal

como se describe en la Sección 4.5 del Plan, toda la Recuperación proveniente de litigios será abonada a la Cuenta de fideicomiso supervisada. Cualquier recuperación será abonada a la Cuenta de fideicomiso supervisada para el beneficio de los Acreedores.

- (d) Tal como se indicó anteriormente, la Compañía está totalmente convencida de que la aprobación e implementación del Plan proporcionarán a los Compradores, en total, más de lo que los Compradores podrían conseguir si ellos hicieran valer su participación de propiedad directa o su derecho de usufructo en las Pólizas previamente asignadas a los Compradores.

Reclamaciones no afectadas

Este Plan no afecta las siguientes reclamaciones, responsabilidades u otras obligaciones de la Compañía, excepto según sea expresamente dispuesto según los términos de alguna Orden:

- (a) *Presentación posterior de reclamaciones con respecto a bienes y servicios* – las Reclamaciones que surjan con respecto a los bienes o servicios suministrados después de la Fecha de la Orden Inicial;
- (b) *Asesores profesionales* – las Reclamaciones del Supervisor y de los asesores legales a la Compañía y al Supervisor por honorarios y desembolsos en los que se haya incurrido o se vaya a incurrir en relación con e incidentales a (i) los Procedimientos según la CCAA, (ii) la preparación, aprobación y administración del Plan, y (iii) la recuperación de Ingresos de seguros y la protección de las Pólizas, en cada caso honorarios y desembolsos diferentes a los que se incurren con respecto a las Acciones.
- (c) *Directores y Funcionarios* – las Reclamaciones de indemnización de individuos que son funcionarios o Directores actuales de la Compañía de conformidad con indemnizaciones proporcionadas por la Compañía.
- (d) *Acreedores garantizados* – la Reclamación garantizada de cualquier Persona.
- (e) *Reclamaciones aseguradas* – las Reclamaciones que surgen en el curso normal del negocio en contra de la Compañía y que están cubiertas por un seguro mantenido por la Compañía.
- (f) *Reclamaciones de la Corona* – Reclamaciones de la Corona a las que se refiere el párrafo 18.2(1) de la CCAA.
- (g) *Pólizas mantenidas en el Fideicomiso serie M y el Fideicomiso USII* – tal como se indicó anteriormente, excepto las Pólizas corporativas, el Plan no afecta ninguna Póliza mantenida en el Fideicomiso serie M o el Fideicomiso USII, pues dichas Pólizas son mantenidas en fideicomiso para los Compradores de dichas Pólizas. Sin embargo, para mayor certeza, el Plan sí afecta, compromete y libera

cualquier Reclamación que pueda tener cualquier Comprador de dichas Pólizas en contra de la Compañía o de otras Personas.

OPINIÓN Y RECOMENDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

La Compañía es de la opinión que es en beneficio de sus acreedores que se apruebe e implemente el Plan, y que la aprobación e implementación del Plan maximizarán las ganancias disponibles a los acreedores.

La Compañía también considera que la aprobación e implementación del Plan proporcionarán a los Compradores, en total, más de lo que los Compradores podrían conseguir si ellos hicieran valer su participación de propiedad directa o su derecho de usufructo en las Pólizas previamente asignadas a los Compradores, y más de lo que se conseguiría si la Compañía optara por alternativas diferentes al Plan tales como la sindicatura.

Con respecto a una sindicatura, la Compañía ha considerado la experiencia de dos otras compañías de liquidaciones de seguro de vida, Mutual Benefits Corp. y Trade Partners, Inc., para determinar que una sindicatura no es en beneficio de los acreedores de la Compañía.

Los síndicos de Mutual Benefits Corp. y Trade Partners, Inc. han realizado distribuciones provisionales de 19% y 33% respectivamente a los acreedores de las compañías. Si bien los síndicos tienen la intención de realizar distribuciones adicionales, es muy poco probable que las distribuciones lleguen al 100% dado que las condiciones de mercado actuales para la compra de portafolios de liquidaciones de seguro de vida están muy por debajo de las óptimas. Dado que la Compañía considera que el Plan resultará en una recuperación del 100% para los Compradores, y dado que la recuperación estimada según una sindicatura es considerablemente menor, la Compañía considera que el Plan es preferible a una sindicatura.

La Compañía ha investigado la posibilidad de vender su portafolio y ha informado que el portafolio tiene un valor de mercado de \$40 millones. Si la Compañía fuera a vender su portafolio por dicho monto, los Acreedores recibirían un monto significativamente menor al previsto según el Plan. Por consiguiente, la Compañía es de la opinión que el Plan es en beneficio de los Acreedores.

REUNIONES DE ACREEDORES

Tal como se indicó anteriormente, se realizarán reuniones de dos clases de acreedores, es decir la clase de acreedores que consiste en Compradores y la clase de acreedores que consiste en “**Acreedores comunes**”, según están definidos en el Plan.

De conformidad con una orden del Tribunal emitida el 11 de mayo de 2009 (la “**Orden de reunión**”), estas reuniones se realizarán el 17 de junio de 2009. Los acreedores pueden asistir en persona o por poder, y pueden votar en persona o por poder. Los formatos de poder están incluidos en el paquete que contiene el Plan y esta descripción general.

Tal como se establece en la Orden de reunión, el Supervisor presidirá las reuniones de acreedores.

AUDIENCIA DE RATIFICACIÓN ANTE EL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DE ONTARIO

Tal como se indica anteriormente, si el Plan es aprobado por cada clase de acreedores, entonces USI solicitará la ratificación del Plan por parte del Tribunal. El Tribunal revisará el Plan para determinar si es justo y razonable. En la audiencia de ratificación, los acreedores o aquéllos con interés en el Plan pueden ser representados, y pueden presentar argumentos al Tribunal.

La Orden de reunión dispone que la audiencia de ratificación se realizará en Toronto, Canadá, el 22 de junio de 2009.

EFFECTO OBLIGATORIO DEL PLAN APROBADO, INCLUYENDO DESCARGOS

Si el Plan es aprobado por ambas clases de acreedores y ratificado por el Tribunal, entonces se convierte en obligatorio para TODOS los acreedores, no obstante que algunos acreedores hayan votado en contra del Plan, o se hayan abstenido de votar.

El Plan contiene un descargo completo y definitivo de las reclamaciones en contra de varias personas, incluyendo USI, sus directores y empleados actuales, “**Agentes**” (tal como se definen en el Plan), el Supervisor y otros profesionales de la reestructuración involucrados en los procedimientos según la CCAA. Éste es parte integral del Plan, y USI solicitará una orden del Tribunal en la que se ratifique el Plan completo (incluyendo el descargo) y se ordene específicamente este descargo.

Se remite a los lectores a las Secciones 2.6, 4.6, 7.4 y 7.5 del Plan. Cada una de estas Secciones hace referencia a la naturaleza obligatoria del Plan y de los descargos, consentimientos y renunciaciones que serán implementados por el Plan.