

Exhibit “6”



Michael J. Quilling
Receiver de ABC Viaticals, Inc

Teléfono: (214) 871-2100
Fax: (214) 871-2100

8 de Agosto de 2008

Re: *Securities and Exchange Commission v. ABC Viaticals, Inc., C. Keith Lamonda, and Jessie W. Lamonda, Jr., Defendants, and Lamonda Management Family Limited Partnership, Structured Life Settlements, Inc., Blue Water Trust, and Destiny Trust, Relief Defendants, Civil Action No. 3:06-CV-2136-P (N.D. of Texas).*

Estimado Inversor/Reclamante

Posiblemente Ud. haya recibido en las últimas semanas, un cúmulo de información contradictoria relacionada con mi decisión de vender la Cartera de Seguros (la "Cartera") de ABC Viaticals Inc. Le escribo a Ud. para tratar de explicar mi decisión y el proceso de venta. Más importante, la Cartera, **no** ha sido vendida todavía. Habrá una oportunidad para otros para comprar la cartera, y por lo tanto incrementar el precio final de venta. Esto se trata en detalle más abajo.

Como siempre Ud. deberá controlar periódicamente tanto my pagina Web www.secreceiver.com como la pagina Web del Examiner www.abce Examiner.com . Una copia de esta carta y sus adjuntos también pueden ser encontrados allí.

Decisión de Vender las Pólizas:

He expuesto desde el inicio que ABC Viaticals no tenia suficiente dinero para pagar las primas de todas sus pólizas. Al principio del caso, solicite al Tribunal que me autorizara a tomar un préstamo utilizando las pólizas como garantía, para que de esa forma yo pudiera seguir pagando las primas. El requerimiento mensual de las primas de la Cartera era de casi u\$s 1.000.000 mensuales. Actualmente, el monto del crédito es un poco mas de u\$s 15.000.000. De acuerdo a los documentos del préstamo, si cualquiera o todas las pólizas son vendidas, primero debo repagar el préstamo antes que la Administración Judicial de Bienes pueda recibir cualquier suma proveniente de la venta.

Mi línea de crédito estará agotada en pocos meses y no hay garantías que el banco acuerde incrementar el monto del crédito. Como ninguna de las pólizas ha vencido desde que he sido designado, me parece muy riesgoso seguir tomando fondos prestados y pagar las primas. Por lo tanto, he solicitado al Tribunal aprobación para vender la totalidad de la Cartera. Para su referencia, se adjunta una copia de la Petición para Vender Todas las Pólizas de Seguros y Aprobar el Contrato de Compra y Venta y Solicitud de Audiencia de Prueba (la "Petición").

Proceso de Venta – Primera Ronda de Ofertas

El 4 de Febrero de 2008, el Tribunal me autorizó a iniciar tratativas para vender la Cartera. Como parte de estas tratativas, conversé con varias instituciones sobre la disponibilidad de la Cartera. Como la Industria de Acuerdos de Vida es una relativa pequeña comunidad, la noticia de la potencial venta se expandió rápidamente. Como resultado, recibí varias llamadas relacionadas con la compra de la Cartera. Numerosas instituciones e inversores, después de firmar acuerdos de confidencialidad, fueron autorizados a revisar los documentos de la Cartera. Por ejemplo, tuvieron acceso a las expectativas de vida, ejemplos de primas y algunas pocas historias clínicas que ABC Viaticals tenía en su posesión. Se les solicitó a potenciales compradores hacer ofertas por ciertas pólizas así como por la totalidad de la Cartera.

Las ofertas debían ser presentadas antes del 30 de Abril de 2008. Ese día solo recibí tres (3) ofertas y todas lo eran por la totalidad de la Cartera. La oferta más alta de, u\$s 27.100.000, fue recibida de Silver Point Capital Fund, L.P. ("Silver Point"). Silver Point es un fondo de inversión con sede en Connecticut. También entiendo que Silver Point ha adquirido satisfactoriamente carteras de acuerdos de vida de otras administraciones judiciales.

Proceso de Venta – Contrato de Compra y Venta

Luego de recibir la oferta ganadora de Silver Point, inicié la negociación del Contrato de Compra y Venta ("PSA"), copia del cual adjunto a la presente para su referencia. El PSA es un documento legal extenso que Ud. probablemente encuentre confuso. Sin embargo hay 3 términos importantes que quisiera traer a su atención. Primero, Silver Point ha acordado hacerse responsable de efectuar todos los pagos de las primas desde el 1 de Julio de 2008 en adelante. En caso que Silver Point fuese el eventual comprador de la Cartera, me reembolsará todas las primas pagadas desde el 1 de Julio de 2008 hasta la finalización de la venta.

Segundo, Silver Point ha acordado adquirir las pólizas en el estado en que se encuentran. Esto quiere decir que yo no debo gastar mas dinero recopilando información sobre las pólizas. Esto incluye información médica, expectativas de vida y documentos similares.

Tercero, en caso que Silver Point no fuera el eventual comprador de la Cartera, muy probablemente porque una oferta mayor es presentada, ellos estarán autorizados a un Break-up Fee. Esto se explica con detalle mas abajo.

Proceso de Venta – Break-up Fee:

He recibido muchas preguntas de inversores/reclamantes relacionadas con el "Break-up Fee". A efectos de atraer potenciales oferentes, es una práctica común en los Tribunales de Estados Unidos, pagar un "Break-up Fee" a un primer oferente de un activo. En este caso, Silver Point tendrá derecho al Break-up Fee si hay una mayor oferta posterior. El Break-up Fee esta limitado a u\$s 1 millón o 25% del incremento de la oferta mayor, lo que sea menor. Por ejemplo, si alguien ofrece u\$s 40 millones, Silver Point tendrá derecho al millón. Sin embargo, si la oferta ganadora es de \$ 30 millones, Silver Point

recibiría u\$s 725.000 (u\$s 30 millones – u\$s 27.1 millones = u\$s 2,9 millones x .25=u\$s 725.000). Sin embargo, la Administración Judicial recibirá mas dinero por la oferta mayor, en este ejemplo, u\$s 2,175 millones.

Se reitera que esta es una práctica común en este país en la venta de activos en procedimientos judiciales. Como Silver Point debe gastar sumas significativas para negociar el PSA, analizar el procedimiento judicial y comprometer su capital mientras el proceso de venta se encuentra pendiente, seria difícil encontrar a alguien que se comprometa con este proceso sin pagarles un Break-up Fee.

Proceso de Venta – Segunda Serie de Ofertas:

Como lo he manifestado anteriormente, la Cartera no ha sido vendida aún. El 23 y 24 de septiembre de 2008, el Tribunal llevará a cabo una audiencia sobre este tema. Una copia de la Resolución poniendo fecha a la audiencia, se adjunta a la presente para su referencia. En esa audiencia, pretendo preguntar al Tribunal dos cosas. Primero, preguntaré si hay alguna oferta mayor a la actual de u\$s 27.100.000. Segundo, solicitaré al Tribunal aprobar la venta de toda la Cartera por la oferta más alta y a que me autorice a celebrar el PSA (o uno muy similar) con el oferente más alto.

Entiendo que muchos individuos y entidades tienen la intención de concurrir a la audiencia y ofertar por la Cartera. Por lo tanto espero recibir ofertas substancialmente más altas en la audiencia. Sin embargo, no tengo forma de saber cuánto más altas. A efectos de participar en la oferta en la audiencia, Ud debe hacer lo siguiente (también puede ver la Petición de Venta que se adjunta a la presente).

- cada oferente deberá haber firmado un convenio de confidencialidad;
- con antelación a la audiencia, proveerme de prueba que posee u\$s 50 millones en fondos disponibles;
- cada oferente debe estar `preparado para demostrar su capacidad actual para finalizar la venta;
- todas las ofertas deben ser hechas substancialmente bajo los mismo términos del PSA adjunto; y
- todos los oferentes deben estar presentes en la audiencia o podrán hacerse representar por un tercero, con autorización escrita para actuar en su representación.

Si Ud o alguien que Ud. conozca desea ofertar por la Cartera, por favor lea cuidadosamente la Petición de Venta y PSA adjunta. Adicionalmente, por favor hágales saber que se contacten con Dee Raibourn en mi oficina. Su dirección de correo electrónico es draibourn@qsclpc.com. Como la información de las pólizas es confidencial, solamente permitiré que tengan acceso a la información aquellos que firmen

el convenio de confidencialidad y me demuestren su capacidad financiera para pagar la Cartera.

Derecho a atender la Audiencia:

Un propósito de la audiencia del 23 y 24 de Septiembre de 2008, es permitir a todas las partes involucradas expresar sus opiniones y/o inquietudes. Consecuentemente, Ud. tiene el derecho de atender la audiencia y el Tribunal le permitirá hablar. No necesita contratar un abogado para que lo represente, Ud. puede participar por si mismo. Quiero que este proceso sea abierto y transparente para que todos entiendan que es lo que esta ocurriendo.

Steve Harr, el Examiner en este caso, también ha estado reuniendo las protestas y preocupaciones de todos. El intentará comunicar, brevemente, las objeciones y opiniones de todos los inversores. Esto incluye los inversores en Taiwán, Puerto Rico y Estados Unidos. Si Ud. quisiera expresar su aceptación u objeción a la venta de la Cartera y no puede participar de la Audiencia, le insto a que se contacte con la oficina del Examiner a través de su página Web en www.abcxaminer.com

En Síntesis

Se que algunos de Uds. están desilusionados por la baja suma de la oferta por la Cartera. Yo también estoy desilusionado y hubiese deseado que las ofertas hubiesen sido más altas. Sin embargo, creo que el mercado establecerá un valor justo para la Cartera. La Cartera solo vale lo que alguien este dispuesto a pagar. El 23 y 24 de septiembre de 2008, sabremos exactamente lo que el mercado pagará.

Si tienen alguna pregunta, lea mi pagina Web así como la del Examiner (www.secreceiver.com y www.abcxaminer.com) Ambos hemos recibido muchas preguntas iguales permanentemente. Con la intención de contestar estas preguntas, ambas paginas Web tienen secciones dedicadas a responder las preguntas más comunes. Si después de revisar las páginas Web Ud. todavía tiene preguntas, por favor contáctese con mi oficina o con la oficina del Examiner.

Atentamente,

/s/ Michael J. Quilling
Michael J. Quilling, Receiver