

出庭人員：

SEC 代表：

Harold R. Loftin, Jr.

美國證券交易委員會

Fort 地方辦公室

801 Cherry Street, Suite 1900

Fort Worth, Texas 76102

817-978-6450

Loftinh@sec.gov

接管人代表：

Michael Quilling

Quilling Selander Cumiskey & Lownds

2001 Bryan Street, Suite 1800

Dallas , Texas 75201

214-871-2100

Pamela J. Wilson, 美國聯邦地方法院注冊速記員

Quilling 先生的代表：

Bruce S. Kramer

Borod & Kramer , P.C.

80 Monroe Avenue , Suite G1

Memphis , Tennessee 38103

901-524-0200 ?

Bkramer@borodandkramer.com

監督人代表：

Steven Harr

Dennis L. Roosien

Munsch Hardt Kopf & Harr, P.C.

3800 Lincoln Plaza

500 North Akard Street

Dallas, Texas 75201

214-855-7535

droosien@munsch.com

動議申請人代表：

Angelo Diaz

John S. Brannon

Thompson & Knight LLP

One Arts Plaza

1722 Routh Street, Suite 1500

Dallas, Texas 75201

214-969-1505

john.brannon@tklaw.com

口譯者： Michael Mahler
I-Chuan Chen
Win Chan

訴訟是由速記機器所報告，開庭筆錄由電腦產生。

法庭記錄員： Pamela J. Wilson，註冊速記員
1100 Commerce, Room 1514
Dallas, Texas 75242
214-662-1557

法庭記錄

法警：全體起立。

法官：早上好。請坐。

我們又回到案號為 3:06-CV-2136、有關 SEC 訴 ABC Viaticals, Inc.的案子上來，今天是舉證聽證會的第二天。

我們已準備好開始嗎？

KRAMER 先生：已準備好，法官閣下。

法官：那麼，Quilling 先生，你已宣過誓。

證人：謝謝法官閣下。

(直接質證)

(繼續)

由 KRAMER 先生詢問：

問：早上好，Quilling 先生。

答：早上好。

問：昨天您向法官提到有關動議以及法官將 ABC Viaticals, Inc. 的資產合在一起的命令, 从而將投資人利益轉成索賠。您還記得嗎？

答：記得。

問：請您向法官解釋一下您所實施的已獲法官批准的索賠程序。

答：這個程序是基於我已做過的 – 我在過去所做過的，不同的接管人有不同的方式。

但我所採納的方式是我請求法官批准索賠程序。

法官閣下，我不知道他們是否會來。

(臺灣投資人進入法庭。)

(中斷。)

無論如何，此 – 此方式 –

KRAMER 先生：法官閣下，為了臺灣投資人代表的利益，我只是想再次問這個問題。

法官：好的。如果我們可以快速重復一遍。

由 KRAMER 提問：

問：Quilling 先生，是否請您向法官解釋一下您所提出的有關建立索賠程序以及批准索賠申請單的動議？

答：好的。這是根據我在過去所做的，不同的接管人做得都不同，而我所做的是請求法官批准索賠申請單，這樣投資人就不會對他們究竟須呈遞什麼而感到困惑。

當我獲委任後有許多次有人開始完全出人意料地給我寄來了東西，而我則要求他們與索賠申請單一并遞上，這樣可以確保我得到了他們的索賠申請單，而且還可以確保他們已將其寄出了。

我們以寄明信片的方式對他們的索賠加以確認。我們給予他們索賠一個數字序號，以便我們最後可以著手對這些索賠進行查看，將他們所遞的內容與公司記錄所顯示的內容加以對照。

我們的目標是確定對他們是否已有任何形式的償付，而這些償付是否被反映出來，從而我們可以找出他們的淨投資額，而且我們始終不是以他們所預期的回報收益、而是以他們的投資額來定他們的索賠。

我昨天舉過一個例子，如果有人投資了十萬，并預期能均等地享有百萬元的死亡賠付，那么他們不會對他們將獲得的利潤或回報提出索賠。他們僅會對他們的十萬元投資額提出索賠。

因此，我呈遞了一項動議和一項法庭令申請，該法庭令已由法官 Solis 簽署。我無法確定它們被列在哪個標籤下。

問：第 37 號？

答：那是為建立那些程序而遞交的動議。然後有一個法庭令的。

問：法庭令是否列在第 38 號標籤？

答：對的。

問：您的那項列於第 37 號標籤下的動議是否還包含了法官批准的索賠申請單的樣本以及他們將會收到的明信片的傳真件？

答：是的。隨其附上的正是我所想要請法官批准的東西，而且那也確實獲得了法官的批准。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求法官對列入本案的訴訟事件表中的附件 37 和附件 38 列為法庭證據。

法官：本法官會這樣做的。

由 KRAMER 先生提問：

問：這些動議和表格都翻譯了嗎？

答：是的。我們已將索賠申請單及其說明翻譯成中文。它們都被貼到我們的網站上了。我將該表格寄給了臺灣的兩位主要的代理人，可以这样说吧，MA 女士和 TGI 的 JERRY CHUANG，他們協助我將那些東西發給他們的客戶。所以我可以省下很大一筆國際郵寄費用，而且我相信 MA 女士和 CHUANG 先生會確保他們的客戶都拿到該表格，然後我向他們償還了他們的費用，此事我們昨天曾談論過。

我認在西班牙語的索賠單方面也做過同樣的事，而且我相信 DIAZ 先生在這方面給予了我們協助，儘管我們可以直接將它們寄到那里，因為郵寄到波多黎各遠比郵寄至臺灣容易。

問：您作為 ABC Viaticals 的接管人是否已建立了網站？

答：是的。我有個 – 有個網站，我在上面報告絕大部分的案子 – 在那里我是接管人，而且那個網站有一部分是專門用于本案的。還有一我們放在上面的所有英文的內容都被譯成了中文。

設計此網站是為了提供一個可讓投資人了解事情進展的有效途徑，從而消除了電話往來以及回電所需的成本與費用。但是我們確實鼓勵他們隨時可向我們發電子郵件，而且 – 而且我的員工是 – 及時給他們回復是他們工作的一部分。

問：已發去了索賠申請單，那您在這方面是否已收到過索賠單？

答：是的，我們收到過。而且他們 – 他們被登錄，然後被寄去了明信片。

問：既然您那樣做了，那么是否請您向法官解釋一下這些索賠的審批程序是怎樣進行的？

答：好吧，批准該程序的法庭令規定，我們至少每個季度要提出關於請求批准我們在過去那個季度中處理的那些索賠的動議。我們並沒有完全按照此時間表。這不是一條硬性規定。如果我們有相當多的索賠可以呈遞，我們將會按月或按不同的時間來做。

在該本证据的第 39 號標籤下收有一系列我們提交的動議及法庭令。

第 39 號標籤是第一次動議。

第 40 號標籤是批准該動議的法庭令。

第 41 號標籤是第二次動議。

第 42 號標籤是批准該動議的法庭令。

第 43 號標籤是第三次動議。

第 44 號標籤是批准該動議的法庭令。

第 45 號標籤是第四次動議。

還有 45-A，它是批准該動議的法庭令，該法庭令是在我們匯編完該記事本之後才到的。它尚未列入法庭的訴訟事件表。

第 46 號標籤是第五次動議，而此項動議尚未獲得法庭的批准令。我們期待該動議將會獲準。SOLIS 法官一直忙於其他緊迫的事情，所以尚未下達批准令，但我們預期該動議獲準沒有問題。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求將附件 39 至附件 46 列為法庭證據。

法官：我可以將那些材料列入法庭證據，因為它們已屬法庭文件。

KRAMER 先生：謝謝，法官閣下

由 KRAMER 先生提問：

問：QUILLING 先生，請您翻到第 47 號標籤。

答：好的。

問：請您解釋一下這是什么？

答：這是我辦公室準備的一個總結，它表明了我們今天的進展狀況。

至 9 月 17 日已呈遞了 3,949 項索賠申請。其中有些索賠申請由於一個或多個原因而被撤回。它們可能是些重復的的申請案，但不管怎麼說，我們認為有 3,867 個有效的索賠申請案。

法官已批准了 – 或我們預期會通過第五次動議和即將提交的第六次有關 1,839 個、總價超過 6,100 萬元的索賠申請案的動議獲得批准。

問：現已收到的索賠申請的總價值是多少？

答：正如同這個總結所述，是 119,000,000 萬美元。

我知道這表達得不夠確切，但它是略微超過了 119,000,000 萬元。

問：您是否已拒絕過任何已提出的索賠申請？

答：還沒有。

KRAMER 先生：法官閣下，我想提議將 47 作為對呈交和獲準的索賠申請案的總結。

法官：有何反對意見？

BRANNON：沒有反對意見。

LOFTIN：沒有反對意見。

ROOSSIEN：沒有。

法官：那好吧。47 獲通過。

KRAMER：謝謝您，法官閣下。

由 QUILLING 提問：

問：在您 – 在您履行您作為接管人的職責過程中，您是否對可能獲得的、可償付 ABC Viaticals 的投資人索賠的其它資產作過調查嗎？

答：是的。我們已作過廣泛的調查。

問：那麼對可能獲接管或已獲接管的其它資產所作的調查發現了什麼呢？

其中的第一步是重建與該公司交易以及他們對投資人的錢如何處置有關的銀行記錄。我們試圖查出用那錢購買的資產，然後我可以扣押并盡量變現，第二步是確定我可以控告哪些人，以便告他們收取欺詐轉款，并找出訴因。

在本案中，那是一件非常費力的工作，花費了大量時間。直至今日，我們在持續從不同銀行獲得銀行記錄，這些銀行將寄給我們銀行結單，但不是所有的支票，因此這是 – 這是一項仍在進行中的調查。

但是長話短說，我們已找到了一些我們認為值得追究下去的訴因。我們已在進行訴訟追究。并且我已對不少實物資產作了清算。

問：關於這些實物資產，請告訴法官它們是些什麼。您是否扣押了汽車，房屋，銀行賬戶？

答：是的。其中有一件 – 其中 Keith LaMonda 做的一件事是當錢進入托管賬戶時，他會指示將錢支付給他，此目的與他先前告訴投資人的不一致。大部分錢流入一家名為 LaMonda Family Limited Partnership 的公司腰包。而 Keith 從那里購買汽車、房屋及其它物品。

他還使用 Structured Life Settlements, Inc. 的銀行賬戶。由於我是這兩家公司的接管人，因此我的立場是這些資產屬於被接管資產。最後通過談判，我們解決了這些問題。他 – 他爭辯用于購買那些資產的所有資金不都是來自投資人的。但是，再一次，我們最終達成了一項協議，而且法官 Solis 對此加以稱許。

問：是 – 如果您能翻到第 48 號標籤的附件 48。

答：好的。

問：那份文件是已獲批准的、有關請求批准與 LaMondas 和解的動議嗎？

答：它正是。

問：而且那份文件包含了那份協議書以及列出了您從 LaMondas 接管來的各種物品？

答：是的。

問：如果您看一下共有 13 頁的妥協協議書的第 6 頁。它是列入這些法庭記錄中的第 71-2 文件。

那個文件列出了您從 LaMondas 處所獲得的各種車輛嗎？

答：是的。還有更多的車輛，但這些是我從 Keith LaMonda 那兒獲得的。我去了 Orlando，用一輛 18 輪的、裝運汽車的專用卡車將這些車輛運回 Dallas 賣掉了。

問：那些錢已存入接管人賬戶，并在您出示的資產總匯表中反映出來了嗎？

答：是的。是被歸在個人財產售賣類中的。

問：您是否獲得一套位於 Fort Lauderdale 的有獨立產權的公寓和位于 Orlando 的一棟獨家住房？

答：是的。關於在 Fort Lauderdale 的公寓房，它現由我推定占有。我現讓 Keith 的夫人 Bradley 暫時住在那兒。市場極其糟糕。她現在承擔所有的維修保養的費用，并且確保房屋能被妥善照看。

現確實沒有必要急著出售，因為那個市場售賣行情很糟。Keith 用投資人的資金花了一百二十萬美元或 120 萬美元買了這套公寓，而現在屬同一個項目的一套獨立產權公寓售價在 55 萬元。因此，我在此時不急著將它出售。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求接納這個附有接管人有關請求批准妥協的動議的附件 48 和附有法庭批准妥協與和解協議的法庭令的附件 49。

法官：那些文件本身就是法庭記錄，本庭直接接受它們。

證人：我沒有包括進去的另一樣東西是位于 Orlando 的那棟房屋，這是一個略微錯綜複雜的安排。

LaMonda 先生在其位于 Orlando 的住房被一次颶風刮壞後用投資人的錢 140 萬元將該房修繕復原，而我所採取的立場是我對值 140 萬元的這棟房屋有留置權。妥協及和解協議承認該留置權。

這裡出現的一個複雜因素是 Orlando 的刑事偵辦機構正在為我昨天曾談論過的那個前任公司 Accelerated Benefits 而起訴 LaMonda 和他的兄弟 Jess。他們的看法是那棟房屋屬沒收物品，其所得應交給政府。

我在 Orlando 與刑事偵辦機構開了多次會議，我們最後達成協議：我更適合來售賣這棟房屋。這裡有這樣一個想法：如果由司法部門出面售賣該房產，公眾很可能會認為他們將會有交易。而由我來做，他們沒法得到交易，而得到的是公平的市場價值。所以我同意來售賣該房產。我花了一些錢對其作了維修。當 Keith 在長達一年的刑事審判期間，各種颶風途經那個地區，造成破壞，而該房卻疏于管護。再則，該房產所涉及的多項抵押貸款不得不首先予以償還。

因此，我們達成的協議是由我來售賣該房產，我們將把抵押貸款還清，我將對該房產進行維修保養，在完成售賣時我最先拿回用于維護該房產的錢，我們將付清抵押貸款，然後我們將五五分成。

問：按照此項協議，LaMondas 一家或任何他們的配偶是否收到過任何售賣該房產的所得呢？

答：沒有從售賣該房產的所得中拿錢。

按原先的協議，向 Keith LaMonda 的律師，他的刑事案律師支付了 25 萬元，在此之前已向他們支付了巨額款項，另外還向他的夫人 Lee Bradley 支付了 25 萬元，以使她可以繼續生活，同時也可讓她不再提出索賠，因為根據 Florida 法律，她提出的涉及宅地權利，共同租賃權益，以及一連串複雜的法律詞匯的索賠會使事情複雜化。

問：請您翻到附件 50。

答：對不起，請再說一便。

問：附件 50，5-0。

答：好的。

問：請您解釋一下那個協議是什麼好嗎？

答：這是我與美國政府所達成的一項有關那棟在 Orlando 的房產的協議。

那棟房屋尚未售出。我目前正以 150 萬元的要價在售賣它。

問：那麼這就是您剛才所講的那個安排嗎？

答：對的。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求納入附件 50。

法官：有何反對意見？

BRANNON 先生：沒有意見。

法官：沒有反對意見，它被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：昨天您告訴我們有關托管儲備金賬戶和確保大部分人壽保險到期的保證金的情況。

當您在調查托管賬戶和保證金的有效性這兩個項目時，您作出過何決定並有何發現？

答：其結果是 LaMonda 將所有的銀行賬戶都當成是他的個人儲蓄罐。他對自己曾向投資人所說的有關對這筆資金的做法完全不予理會，這也就是我們今天來這裡的原因。

問：該托管賬戶的資金不足嗎？

答：是的，它們資金不足。

問：您是否確定過大約的資金缺額嗎？

答：是的。在 – 當我接管時，我們認為在主要的托管儲備金賬戶中應有 2 千萬元，但正像我們昨天所顯示的，可以說是只有 490 萬元。所以據我估計，資金缺額至少是 1500 萬元。

問：您是否對受托人 Erwin & Johnson 及 Christopher Erwin 提出訴訟嗎？

答：我已提出。我對他已提出訴訟，我在我的網站上報告了此事。該案現正處於待審期間，將由法官 Solis 審理。

問：您或您的辦公室人員在您督導下是否制作了可展示 ABC 所籌措的資金的使用及分配狀況的一攬表或餅形圖？

答：是的，我們已制作了，而且我認為可以公平地說，這主要是為了回應中國投資人所提出的要我解釋這筆錢是如何處置的要求的。

我從一開始就告訴他們，LaMonda 先生將錢挪作他用了，但我不能肯定我們曾告知他們有關這筆錢去處的確切消息，所以，作為本項程序的一部分，我們確實為所有 – 嗯，為主要賬戶制作了餅形圖。

問：請您翻到接管人附件 51 好嗎？

答：好的。

問：這個圖展示的是什麼？

答：這個圖對放在 Erwin 及 Johnson 托管賬戶內的來自於投資人的資金的去處作了分析。這些就是這筆資金 – 或者說這是最初收到投資人資金的帳戶，這張圖顯示出那些資金的不同的去處。

問：請您提供 Erwin 及 Johnson 托管賬戶內的那些資金在不同用途上的分配比例及其金額，好嗎？

答：好吧，他們將 2600 萬元，略微高一點，將近 2700 萬元用於購買保單。

他們將 1870 萬元挪為己有。

他們付款給保單代理人，換言之，就像我昨天所描述的那種人，這些代理人既為他們帶來保單，也向他們出售保單，他們則向這些代理人支付了 180 萬元。

他們付了 280 萬元錢給那些招攬投資人的中介人。

他們支付了 1,460 萬元的保費。

98 萬元付給了 Erwin 及 Johnson。

他們用略超過 1,000 萬元的錢去購買了假的担保保險。

他們給部分投資人回報，譬如我昨天所說的 – 或我昨天所描述的，當投資人改變主意時，他們會償還他們錢，然後他們在業務開支上花更多的錢。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求接受附件 51。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

法官：沒有反對意見。

51 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：Quilling 先生，請您翻到附件 52，并告訴我們這個餅形圖說明什麼。

答：好的。在 Chris Erwin 和 Erwin 及 Johnson 成為受托人之前，有一家 Ohio 州的會計事務所 Mills Potoczak 在擔當受托人，所以我們也將那個帳戶的資金運作進行了分析。

還有一重要的情況是還有一個 1,300 萬元被專用於購買保單，而且有 1,300 萬元是只要 LaMondas 一家人認為合適，他們就可使用。

然後僅使用了 31.8 萬元保費。

而且他們又花了 140 萬元購買這些騙人的担保。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求將附件 52 收為證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

LOFTIN 先生：沒有。

ROSSIEN 先生：沒有。

法官：52 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：Quilling 先生，我想您可能已提到過這個，但它 – 它 – 請原諒我在這兒重復。

這些圖都譯成國語了嗎？

答：是的。而且我昨天已將其刊登出來讓中國投資人看。

問：如果您能看一下附件 53，您和您的工作人員，律師，會計師是否分析了 ABC 的經營帳戶？

答：是的，我們做了。這個賬戶的資金來源於 Mills Potoczak 托管賬戶或 Erwin and Johnson 托管賬戶，因此，這是 – 這反映了 LaMonda 先生和他的人在挪用投資人資金之後與他人所做的一部分事情。

問：這是由 LaMondas 一家控制的一個帳戶嗎？

答：是的，它是的。

問：對那個賬戶的分析發現了什麼？

答：嗯，它顯示出 580 萬元被支付給 Keith LaMonda 和他的 Family Limited Partnership。

它顯示出他們支付了 200 萬元的保費。

它顯示出他們向代理人支付了超過 1,500 萬元的錢。

此外，在公司層面還有一些正常的開支。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求將附件 53 收為證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：無反對意見。

LOFTIN 先生：無反對意見。

ROOSIEN 先生：沒有，法官閣下。

法官：沒有反對意見。53 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：如果您能翻到附件 54。

這是 LaMonda Management 賬戶的一個賬戶。我想在附件 53 中它們被顯示出收到過近 6 百萬元。這個圖是否反映出那 6 百萬元是如何花費的嗎？

答：是的。不是來自那個賬戶就是另外一些賬戶。但最後結果是我們對這個賬戶的重建顯示出正是這些類目出了 – 出了問題。

LaMonda 先生從這個賬戶中拿出超過 250 萬元的錢用在他的刑事律師身上。他實際上花了遠比這更多的錢，但那不是出自這個賬戶。

他在他的房子上花了 120 萬元。

而且他還花費了——他將 140 萬元用於在澳洲的一項投資，而這項投資不會帶來什麼回報。對方建議以 8 千元收購我在那公司所占的利益，而這幾乎連遞交那些收款的申請文件都不值得。

另外還有，他在他的家人、朋友身上、以及車子方面也花了錢。

KRAMER:法官閣下，我想請求收入附件 54。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有。

LOFTIN 先生：沒有。

ROOSSIEN 先生：沒有。

法官：54 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：昨天余先生已談起過附件 54-A 的證據。我想跳過那個附件，除非您有關於附件 54-A 的事情想說。

答：是的。我想了解 54-A 和 54-B 的內容對投資人很重要。

54-A 是一個對全部賬戶中的大部分賬戶內的投資人的錢的去處所作的總結。還有——這里的重要內容是他們用 6,000 萬元購買了組合保險，而這一組合保險現已被以 3,350 萬元的高的出價拍賣。因此，當 LaMonda 在使用其他人的錢款時他僅支付了 6,000 萬元。

他們支付了 1,600 萬元的保費，而所支付的保費至少還要高得多，下一個圖表會有說明。

他們為假的担保支付了 7 百萬元。

向代理人支付了 3 千萬元。由此可見，我們沒有錢支付保費的其中一個原因是代理人因介紹投資人而獲得非常可觀的回報。

接著是最後一個最重要的類別，即 LaMonda 先生為了他自己個人的目的而挪用了 1,900 萬元。

這張圖表反映出實際的運作情況，這和投資人被告知的相矛盾。據我估計，它反映出里面有欺詐。因為如果 LaMonda 按照他在投資項目中向投資人所說的去，那麼投資人的錢的運作情況應像附件 54-B 所反映出來的那樣。

不應是支付保費 1,600 萬元，而應是已支付 3,500 萬元，而且在我接管該公司時，應該有 2 千多萬元。

保證金付費將保持不變。

代理人的傭金將保持不變。他們向投資人說他們將支付那筆錢款。

還有，保單購買也保持不變。

由此可見，你可以看出 ABC 應已獲得，那是指 LaMonda，應已在這個項目上賺了 270 萬元；但他們反而拿走了近 2 千萬元。

他們理應已支付了 3,500 萬元的保費，但相反的是他們只支付了 1,600 萬元。

這就是我們今天為何來此地的原因。

問：說到收取了傭金的代理人，您是否能說出那些代理人的名字？

答：他們中有好幾位今天也坐在這個房間里。

Diaz 先生是代理人。

Ma 小姐是代理人。

Jerry Chuang 是代理人，余先生就是為其工作的。

另外，我對另兩位女士不敢確定，但有很多代理人，他們全都被付了傭金。

問：昨天我們曾聽到有關 Jason Sun 的事情。

答：是的。

問：他拿過傭金嗎？

答：他拿過。他在為 TGI 工作時曾收取過傭金。我想他在進入 Ma 小姐的 ASI 公司工作時他沒再拿過傭金。我曾在臺灣見過 Jerry Chuang。

我的評估意見是，時至今日 Ma 小姐、Chuang 先生以及 Diaz 先生 – 及其他人也上當受騙了，他們不是---，他們并非有意欺騙他們的朋友和家人。他們被謊話騙了，而不幸的是他們又將謊言傳播給別人。因此，我決定不去為討回傭金而追究他們，因為我不認為他們有任何不良動機，可以这样说。

問：在其它的接管方面，您是否已對那些在實施欺詐計劃中收取傭金的代理人及中介予以追究了嗎？

答：通常是那些將無辜投資人帶入—我稱之為屠宰場的人才被全力追究。我認為他們應受到像那些主要人物一樣的懲罰。在本案中，我不能作這樣的聯系，因為我在波多黎各見過 Diaz 先生，我在臺灣見過在座的來自臺灣的所有的人，而我的評估意見是 – 監督人去過那兒，還有我聘雇的其他專業人士。我們的一致看法是這些人沒有做錯任何事。

問：您去過臺灣？

答：我去過。

問：那麼 Harr 先生也和您一起去過臺灣？

答：他一起去過。

問：您在臺灣親自見過代理人和投資人嗎？

答：安排了一個有點像市政廳會議的見面會。我估計參加的人數約為 80 人，會議持續了一整天，他們一整天都可以向我提問。很像這裡一樣，我被問問題，然後被翻譯，我回答問題，然後被翻譯。

問：您是否考慮過臺灣投資人和代理人的意見及建議嗎？

答：是的，我考慮過。我一直在盡力傾聽他們說的話。本案和我曾接手過的許多案子類似。從我被委任的那天起我就成了極不受歡迎的人，因為通常事情一直進展得很順利，而直到政府把它關了，然後就發現了詐欺，而且——而且損失也暴露了出來。

我——我知道余先生和其他人都抱怨過，也許我的態度不那麼好，但我在任何時候都不會給任何東西裹上一層糖衣。我主張在第一天就告訴他們事實的真相，你們被騙了，你們將會損失很多錢，我將盡我所能，但不是我造成這個混亂，我只是盡力清除它，並最大限度地發揮我的能力來為你們做事。

投資者中有大量的不願接受事實。坦率地說我認為投資人至今還不明白詐欺的程度。

我在第一天就告訴他們，我估計那些履約擔保公司是假的。我從未見過一個是堂堂正正的。我懷疑我這輩子是否能見到一個真正的擔保公司。我告訴他們我會證明他們是騙人的，而只是需要一些時間。自那時以來，我認為我已確定地證明履約擔保公司是欺詐。因此，——他們——我仍認為他們對此仍持不願接受的態度。

我告訴他們那錢已被挪用，LaMonda 先生已將錢花光，而他們似乎仍否認那怎么可能發生，而我為何不去把 LaMonda 先生倒掛起來以便把他口袋里的所有的錢都抖落出來。這個，我做了。我已拿走了這人擁有的全部東西。他的余生將會在監獄中度過。對他我已沒有什麼更多的可以做的。

我已告訴他們我們面臨的最大問題是市場根本不會償付他們的投資額價值了，因為 LaMonda 本人僅為這些保單付了 6 千萬元。保費付了 9 年，計 13,400 萬元。如果你在向我購買保單時對死亡何時會發生沒有把握，那你就無法知道像這樣一項投資的回報率到底是多少。

今天在座的各位像 Silver Point, Highland 和他們中的其他人，他們來這裡是為了獲利。因此，他們將會以比所謂的公平市場價低的價格來購買保單。

我一直在告訴投資人如果我不得不出售保單的話，你們是收不回你們的投資款的。唯一能使我們有機會收回你們投資款的辦法是受保人死亡，而且死得快。那還沒發生過。所以，再說一下，我們还在不原接受目前的事实。这不是我造成的。事实就是这样。最好不是这样。

最後一件事是他們似乎認為銀行將會按該組合保險的最終價值 23,600 萬元來給予貸款。我同意那是——那是如果每個人都死亡的最終價值，但那是不會發生的。從統計學角度而言，我確信馬上會在這兒出庭作證的專家將同意，受保人不会在同一天死，不会同一年，甚至在同一個十年間也不太可能發生。這樣的話就會有費用，因此，銀行僅會貸到在達到我稱之為的临界点为止。他們不會貸更多的款因為他們將拿不回錢。對我來說，向銀行借款以支付给他們的利息，依鄙人之見，是傻事。

因此，綜合所有這些因素，將我置于一個非常困難的位置。但我從未對投資人的要求一直很清楚。我已從第一天開始就聽他們說，但我做不到——我沒有印錢機。我沒有能力讓政府來幫助此項投資擺脫困境。我沒有——我沒有那些東西。

我能做到的是一个贷款額度，而它正在迅速接近其最高限額。我沒把握我能否借到更多的錢，即便那是一件从财务上是穩健之事，而且對此我感到懷疑。

所以說我是夾在当中——和先前一樣，這可能不會翻譯得很好，我是左右為難。我不想來這裡，但我別無選擇。因此，中國人或——或波多黎各人或美國人以為我對他們沒感覺，或有些歧視他們，那絕不是那回事。我的工作很難做，由于在做這些艱難的事，我從不會在投資人中受歡迎。我也不試圖受歡迎。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求接受附件 54-B。

法官：有何反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

LOFTIN 先生：沒有反對意見。

ROOSSIEN 先生：沒有，法官閣下。

法官：54-B 被接受。

由 KRAMER 提問：

問：您間接提到這點，也簡要地說了一下，但我知道這對您來說是一個重要的問題。

您昨天被指責對華人和亞裔人有種族歧視。您是否有——您愿意就此提出您的看法嗎？

答：您知道，在我從事這項工作的 26 年里曾被指責過好多事情，但這個指責還是第一次。那根本不是事實。我——你知道我非常喜歡我的臺灣之旅。我認為那里的人好極了。極為不幸的是他們被欺騙了。我沒有——我沒有欺騙他們，我是誠心誠意地在盡力將那些錢最大限度地回收回來。

我——我沒有歧視任何人。他們全都是受害者，這與你是哪個國籍無關。而且我——我希望我能做得更好。我感到很難受，就像我在航行時要棄船而去，但我沒有，盡管可能被這麼認為。船在掙扎之中，望眼四周又見不到陸地。我們需要跳上救生艇逃生。

問：我想把事情再說得詳細一點。您說您對那些担保作了調查。為了記錄在案，請您解釋一下是誰發行担保，您和監督人以及您的員工為了確定那些担保是否有效而做了哪些調查。

答：我先從我們稱之為 IFS 的 International Fidelity and Surety 開始。他們的公司宣傳冊包含在——對不起——我們昨天曾見過的 Diaz 先生的那套投資材料中。他們理應是一家設在 Vanuatu 島的保險公司，“幸存者”电视节目就是在那个島上攝制的。沒有任何人在那里。他們從未在那里有過辦公室。他們從未有過員工。他們只是有一個郵政信箱和他們使用的一個會計師辦公室。

我們重建了銀行記錄。理應給 International Fidelity and Surety 的錢卻被 Goldenberg 先生和他的合伙人 Mark Wolok 挪用了，我們已——我們——我們已對他們提出訴訟。我們重建了銀行記錄。我們已全力追究他們。

我請求法官 Solis 凍結他們的賬戶，他已這樣做了。在 Sacramento 也有一個類似的案子正在進行，我是那個案子的接管人，那個案子比 ABC 在時間上稍微晚一些。主要當事人 Goldenberg 先生和 Wolok 先生由于他們的行為 -- 而在 Sacramento 遭到起訴。

問：允許我就在那里打斷您一下，讓我向華人作個解釋。

當您使用“起訴”這個詞時，說來這是美國政府提出的刑事起訴吧？

答：是的。在那個人壽保單貼現案中，IFS 的主要負責人 Goldenberg 先生和 Wolok 先生因刑事罪遭到美國政府指控。

對此，Goldenberg 自殺了。

WOLOK 先生已经 – 正在——和政府签定认罪协议。

這下變得完全清楚了，IFS 根本就沒有一點像一家公司。Goldenberg 先生和 Wolok 先生偷了錢。

我們已有——您是我控告 IFS 的特別律師。我已獲得對好多家公司的缺席審判判決，其金額約 4,800 萬元。我們正在試圖執行那些判決時 Goldenberg 自殺了，而基本上，這可能很難翻譯得很好，但您的執著，我們才能發現 Goldenberg 先生自己有人壽保險。

他的遺孀最早認為那些資金是她的，Wolok 先生認為那些錢是他的，而我們則通過您表明了我們的立場，那些錢是我的。最後我們勝了。

不久前本法庭從其暫扣的款項中拿出 310 萬—320 萬元給我，然後我用這筆錢去支付信用額度，從而使我能夠再借到三個月的保費。

IFS 什麼也沒留下，所以沒有可追回的資產。那已成死角，但我們總算拿到 320 萬元，這筆錢，順便說一下，可支付本案所有的專業費用。

Albatross 的情況有些不一樣。

Albatross 本應是一家來自意大利羅馬的履約担保公司。它本應是由一家意大利大型銀行 Unicredit 在其背後支撐它的。Albatross 除了在網站上出現外其實并不存在，任何人都可以創造網站配以豪華辦公室、員工及任何其它東西，但沒有任何東西真正存在。我已聘雇了意大利的律師去進行核查。

Unicredit 已書面否認貼在 Albatross 保證金背後的擔保信与其有关。他們聲稱那些都是偽造的，而且簽署的人沒有被授權。

本應就保證金的真實性寫法律意見的那位意大利律師已否認他寫過此信，并稱那信是偽造的。基本上我們已確定 Albatross 的所謂業主至少犯下了 14 項前科，從盜竊到意大利其它罪名，應有盡有。因此，Albatross 并不存在。

我們現在沒有放棄。我們有充分的打算，我們已向那家——在其所寫的律師意見中稱 Albatross 所有東西都是合法的那家英國律師事務所發去了律師追討信，目前我們正在談判——我說的是談判。我們告訴他們我們想要他們賠償，他們說我們不會賠償。所以我們正在準備在倫敦提出法律訴訟從而盡力追回賠償款。該律師事務

所很大。它有很多的職業過失保險，我們相信我們最後將會得到某些補償，但我將無法及時獲得它，以免于將這個組合保險被迫全部或部分出售。

因此，總而言之，Albatross 與 IFS 是徹頭徹尾的詐欺。他們沒有任何支付這些保單的資金，從而導致了這個結果。保費準備金不在那兒，投資人被騙了。担保不真實，所以投資被騙了。那就是促使 Ma 小姐投資的兩件事。那就是促使 Diaz 先生投資的兩件事。那就是導致所有這些人隨後讓自己的家人及朋友也卷入這場亂局的兩件事。而不幸的是他們被騙了。

問：在完成您的調查時，您是否有了結論——您現在所面臨的是什麼——您——您提到您沒有錢，您正在借錢，您有每月交 1 百萬元保費的負擔，所以我們對您的動議如何在此作個結尾——告訴這些人您是如何得出這樣的結論，即提出請求授權售賣保單的動議是對投資人最有利的。

答：好吧，又和先前一樣，這可能不好翻譯，但這幾乎就像一場完美風暴。每個方向我都受沖擊，沒有什麼是好的，所以對我來說它都表明現在是出售的時候了。有一些其它選擇，我對它們都作過評估，我們將會談到那些替代性選擇。

概括地說，我有兩種選擇。我要么保留這些保單并繼續支付保費，要么就是不得不將保單出售。

某種程度上的兩者結合可能會有效，但是，就絕大多數投資人想讓我作出的那種保留保單并繼續支付保費的選擇而言，不幸的是，那是在財務上不可能做得到的。

為了保留保單，我必須有錢支付保費。我沒有錢——我現在有，如果假設沒有其它費用，我有錢可再支付保費約 8 個月。當那段時間一過掉，如果我無法乞求和說服銀行再貸給我更多的錢，那么保單將開始失效，要不了數月的時間所有保單中的絕大部分將會失效。那將取決於何時是繳保費的最後期限，何時進入繳保費的寬限期，以及何時保單開始失效。

但是，總而言之，如果我繼續朝著我現在的方向走下去，從現在起的一年之後，保單將會遭受百分之百的損失。

那么，銀行，在他們讓此發生以及沒有拿到還款之前，銀行將會執行他們的抵押品的贖回權，銀行將會接管那些保單，銀行將會支付——將把保單出售給諸如 Lucent 先生或 Highland 或 Silver Point 那樣的人。他們將會把保單售賣，從而拿回他們的錢。但我卻沒有任何選擇。

另一種選擇是售賣保單。我討厭來這兒。我對那些出價感到不悅，但那就是市場。我無法改變市場。

那么，有沒有——有沒有可能解決問題的組合式辦法呢，有的。而我——我愿意隨時討論那些辦法，并告訴——告訴在座的投資人我的選擇是什麼。如果法官認為某項選擇要比我今天在這裡談到的要好的話，那么，可以，我將那么做。

但是，我現在可以向投資人保證的是，如果我們將其變現，我拿回 3,350 萬元，并支付 Silver Point 一百萬元的中止協議費後，那對我來說還有 3,250 萬元，然後有條款規定可立即退還保費 230 萬元，我將得到非常接近 3,500 萬元的錢，其中我可以用 1,200 萬元付清信用額度，而剩下的 2,300 萬元可留給投資人。那么，那就是我今天可以告訴你們可能會發生的情況。那是個令人沮喪的結果。那是保單面值的百分之十，是他們投資額度百分之二十，但那卻是一個真實——真實的方案。

從另一方面來說，如果我繼續按我現在的方向走下去，我可以保證其結果是零。那是另一個極端。或者我們可以作另外一種選擇。

問：您是否曾接手過其它涉及保單貼現的接管案，而在那些案子中您採取的是售賣保單的做法？

答：是的。在 Grand Rapids 的那個目前仍處待審期的 the Trade Partners 接管案，我在該案中擔任您的律師。在那個案子中，您在市場方面做出了極大的努力後能夠在那時將超過 800 個保單的組合保險售出，我確信在那時得款 17,000 萬元左右。此外，您所得到的價格是面值的 26.53%，據我所知，那是在保單貼現案中曾得到過的最高回報。

問：在本案中您是否準備過一項為建立競標程序、確定組合保單價值的動議？

答：我有過。我想初步測試一下市場。我知道——有光線照進隧道，而我懷疑那是一列火車，所以我想在花光錢之前去看看借款的能力，我想看看市場會付多少錢。

我提出了有關建立競標程序的動議。Solis 法官批准了那項動議。另外我們建了一個網站，該網站被設計成可確保人們在須支付一點象征性費用後能夠瀏覽網站，而我則可收回一些建網站的費用，並且我們說過可對組合保單的不同部分或整個組合保單競標。

問：您是否分析過組合保單，並根據保單的種類及是否需支付保費而將該組合保單分成不同部分？

答：是的，我做過。

問：您是否為——在 2008 年 2 月 1 日征求競標出價而提出過動議？

答：我提出過。

KRAMER 先生：法官閣下，那是訴訟事件表——在這些記錄中的第 114 號文件。它還以附件 1 的形式被收在附件集里，並且我想請求將列為附件 2 及第 115 號文件的有關批准競標程序的法庭令納入這些法庭記錄中。

法官：本法聽將允許把這些附件列為證據，並收入本法庭檔案。

由 KRAMER 先生提問：

問：您在附件 1 的時間表所列的售賣這些保單方面曾作出了哪些努力？

答：嗯，實際上自從我被任命以來，我一直都對那些在跟我談起我是否有可能有興趣出售全部或——或部分的組合保單的人都持歡迎的態度。

購買這類組合保單的人是屬相當小的群體。購買組合保單並有能力開出一張 5 千萬元支票的人就更少了。外面有很多人在做保單貼現的生意，但他們背後沒有錢可支撐他們，他們無法買下如此大的組合保單。

在我被任命後不久，我想 Silver Point 來找過我。他們對全美的破產案，接管案進行跟蹤，旨在找尋是否有機會購買些什么。他們購買過若干個組合保單。他們是富有經驗的購買者，而且他們是有充足資金的購買者。其它銀行曾和我聯系過。Credit Suisse 早期跟我接觸過。還有一些銀行也來聯系過。

監督人在業界也有一些人脈他曾去聯系過。我在 Trade Partners 一案中在售賣組合保單方面擔任您的特別律師也建立了業界聯系，而最主要的是口耳相傳。

Jim Torchia，National Viatical 的头，他也认识业界的很多人。

因此，我真的認為在本行業的大多數想購買這種規模及性質的組合保單的人是知道这件事的。我能否說可能有興趣的每個人都知道它呢？

不。我認為不值得在“今日美國報”或“華爾街日報”上做廣告，因為那些是——它們要收很多錢，并且我不認為有此必要。

問：在 Trade Partners 一案中也對在“華爾街日報”和 Barron's 或諸如此類的媒體上做廣告有相同的反對意見嗎？

答：對的。那些相同類型的反對意見是曾提出過，而且在那個案子中法官非常迅速地駁回了那些要求，因為，和先前所說一樣，這是個很小的圈子。

Brannon 先生昨天提到有一個——有個由人壽保單貼現的專業人士組成的行業協會，該協會今年在 Vegas 開會，等等，等等。他們不喜歡我參加他們的會議，而且他們實在不願意你去參加會議，但簡而言之，那些人是很了解這方面情況的。

那個組織中的某些人物與本組合保單有聯系。Erwin 先生就是其中之一。所以他們都知道這方面的進展情況。我不認為那——那將會導致人們蜂擁而來、試圖為本組合保單競標。

問：請看附件 58。

答：讓我說說另一件事。另一個——另一個觀點是我沒有任何打算，會考慮將保單出售給那些從事將保單拆成多個後分銷的人，如果我能夠避免這樣做的話。有時候我沒有選擇，但我不想讓欺詐再度發生。

什麼？

問：58。

附件 58 指的是什麼？

答：不僅與請求建立競標程序的動議有關，而且也包含我的有關售賣保單的動議，有些人與我聯繫，想進入我們的網站。他們須簽署一項保密協議，該協議是法官 Solis 所批准的那套文件中的一部分，而且他們還須支付費用才可進入網站。

因此，自二月份以來人們就一直這麼做的。

問：昨天您顯然在法庭上聽到來自臺灣的其中一位投資人在作證時提到保單售賣一事，並想知道為何一直未曾去與 Credit Suisse 接觸。而事實上，您已和他們聯繫過。

答：已和他們聯繫過。他們是首批與我交談過的人士之一，並且他們決定不參加競標。

問：附件 58 指的是那些實際上已簽署了保密協議，並且為了確定是否參加本組合保單競標而查看過有關資料的人士嗎？

答：我知道一是他們已簽署了保密協議，二是他們進入過我們的網站。他們是否選擇利用它，我不清楚。但他們可能得到了他們想要的，而我從來這裏的 Silver Point 和來這裏的 Neuma 的金主那兒得知他們的確看到本網站，他們的確看到了網站材料。

KRAMER 先生：法官閣下，我提議將 58 列入證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

LOFTIN 先生：沒有。

ROOSSIEN 先生：沒有反對意見。

法官：58 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：由於這些人簽署了保密協議，您是否與 Silver Point 最後達成某項約定嗎？

答：有的。

問：Silver Point 為競標出過價嗎？

答：他們出過價。它被列入附件—第 59 號標籤。他們為全部保單提供了出價。我還獲得另兩個出價。它們也是對全部保單的出價。Silver Point 在那時出價最高，從而使他們有權在他們最後未能成為最終的買家時他們可以獲得中止協議費，他們成了所謂的掩護馬。

問：請您解釋一下何為掩護馬，為何那樣—那種說法為何意？

答：我盡量以最簡單的話來加以解釋。

你可以在公司合并或公司破產的案子中常見到這種說法。如果某人進來，並為了購買某樣東西而花了大量時間和精力，但最後你只是對他說一句感謝你來買東西，我們現在將收下你的出價，然後我們還要繼續貨比三家，看看我們是否能得到更好的交易，這樣的話，人們是不會來參加競標的。他們不會—他們不會花費力氣的。

這正像你在買—買車或買房子，而當你給出了你的最後出價，經銷商卻說，謝謝，我還要繼續等等看，是否我能找到一個願意為這輛車比你出價更高的人。我不能賣車給你，我感謝你在我這裡白花了時間。所以說，在商業界中支付中止協議費以彌補他們的損失是一種很常見的做法。進門後花了時間和精力，從而使你可以

繼續貨比三家的那位買家就被稱為掩護馬。因此，中止協議費確實是對他們的補償，因為他們使你有機會可以用他們的出價來繼續尋找比此出價更高的買家。

它和普通的市場不同，在普通的市場里，有個出價，如你接受便簽合約。而在破產案和接管案中，我雖可以一天到晚簽合約，但在被法官認可前紙上的東西都不算數。所以在這個行業里每個人都懂得只有在法庭才可以把事情最終定下來。

KRAMER 先生：法官閣下，--

由 KRAMER 先生提問：

問：Quilling 先生，您與 Silver Point 簽署的購銷協議是否已被列為附件 60 中的 146-3 文件？

答：是的，正是這樣的。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求將 59 和 60 列入法庭證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

LOFTIN 先生：沒有。

ROOSIEN 先生：沒有。

法官：59 和 60 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：請您只要略微談一下—附件 60 約為四分之一英寸厚。這個文件是怎么談成的？

請允許我這樣來問您。

有律師代表 Silver Point 嗎？

答：有很強的律師代表他們。

問：代表他們的是不是一家大型的且著名的紐約律師事務所？

答：是的。

問：是 Sidley Austin?

答：是的。

問：您是否在破產接管案中做過很多售賣資產的協議？

答：是的。

問：是否可以公平地說這是一個棘手的談判？

答：那算是個保守的說法。

問：是否可以公平地說在這份文件上的每一個字確實都是經過爭辯而來的？

答：我想是這樣的。

問：您剛才——我不想對這么多頁都一一過一遍。我想它是一份長達 43 頁的文件，但有沒有重要的條款您想請投資人和法官注意的？

答：有的。有——有一些——關鍵性條款。我不想說其它的一些條款就根本不重要，因為從全局上下文看，文件中的每項條款都重要，那也就是我們為何會花好幾個小時對它進行爭辯。

問：請看 1.1C 好嗎？

答：好的。

問：它是一項償還債務的責任條款。

在總結表格中那段文字說的是什麼？

答：該部分——我認為那項條款之所以對任何人都重要是因為它規定了 Silver Point 在本案中所須承擔的支付保費或在生效日開始後須補償我保費的責任。

這份文件於 2008 年 6 月 27 日開始生效，它規定 Silver Point 或在本案中最終成為買家的任何人須支付保費——或補償我保費，而現有的責任是補償我保費計 230 萬元。那是涵蓋 7 月、8 月和 9 月的保費，而且將持續至成交日為止。所以對我而言，這是一項十分重要的條款。

問：1.2(a) 章節說的是什麼？

答：這是一項對你所要買的某樣東西的現況，地點以及所有不足作的簡要說明。換言之，我不提供任何可交涉的機會。我不給任何形式的擔保或任何形式——你將得到我有的，這就是你所得到的所有東西。那種形式的銷售本身將會引起售價下降。

你可以用消費者購物的情況來加以說明。如果你去買車，買二手車，你看了車之後將車買下了。但當你剛開出一個街區時就發現方向盤脫落。這裡也是一樣，如果你發現這些保單不值他們在文件中所描述的價值，那麼那可是你的問題，而不是我的。

問：請看 3.1(a) 章節。這是第三條。它是售賣、法庭程序及成交。

這項條款說的是什麼？

答：嗯，正像我昨天在法庭上所說的，當我一發現這份文件，我便全力以赴、盡我所能地去得到授權我售賣保單的法庭令。每個人都知道我無法約束法庭，但我盡我最大努力。如果在我們簽了合約之後到法官尚未批准之前這段時間里有事情發生，那我無能為力，什麼都不能做，我只得繼續盡力去獲得這個法庭令。那就是我昨天在法庭上所表明的觀點。

我有一個合約。里面有一項我必須盡最大努力的條款。我別無選擇，只有請求法官批准。如果法官說不行，那麼我已——我已履行了我在本合約中的責任，但我不能從此中退出。

問：3.1 章節是否也包括了有關 B 小段的拍賣、以及您所引述的 C 小段用小寫字母寫的中止協議費的條款嗎？

答：是的。

問：那麼請看 7.1-D。

答：實際上，在繼續下去之前，我想——我想在法官面前說明一點，因為它被淹沒在冗長的文件堆里，但它極其重要。

問：有關成交的內容。

答：不是的。是——法庭令——我將請求法庭批准保單售賣，包括事實認定及法律結論。請您看 3.1(a)(i)1 章節，我所要求的有關批准售賣的法庭令包括了小寫的(ii), (iii), (iv), (v)等條款，而這些條款中的大部分都是沒有爭議的。我想確保法官知道，投資人知道和競標人知道的一項條款是(viii)，他們應已看到了。

我要求的法庭令——而且我將中途在此獲得的法庭令的底線是“所有獲得一份有關保單售賣的法庭令和一份保單買家的書面要求的醫療保健提供商須提供有關受保人的醫療保健、治療以及健康狀況的全部記錄。”

換言之，如果法官採納了這段話，那麼如果醫生被下了這道法庭令，為避免自己蔑視法庭，他們就得提供最新的醫療信息。

第二，每位受保人也將被要求為避免自己蔑視法庭而簽署那個被稱之為 HIPA 的棄權書。該棄權書主要是放棄他們對醫療記錄的隱私權的。

問：在您管理保單經營和保單貼現接管案的經歷中您是否曾獲得過有關受保人（即那些在可能 10，12 年前出售他們保單的人）的最新信息及聯絡信息嗎？

答：是的，我曾獲得過。

問：那麼經驗告訴您什麼呢？

答：在大多數時間里，那是極其困難的。那有許多原因，我不知道法官是否想讓我對這些原因展開來說。為何很困難，那是有些原因的。

問：那麼，是不是—您是否發現有時您無法找到受保人，而且他們都不想合作？

答：不，我們可以—我們可以找到他們。那是—那是相當容易的事，因為我們有他們的資料，而資料中有他們的社安號，據此我們可以初步找到你。另外我們知道—您知道，我們有備份資料，它通常可讓我們知道你住在美國的哪個地區。你可能已從紐約搬到了佛州，或去了 Arizona 州或另一個地方，但我們通常都可以找到你。

一旦你與他們聯絡了，那就成了另一回事。他們確實不想同你談話，他們不想簽任何棄權書。他們不想簽任何表格。

問：他們有責任嗎？

答：在某些情況下，在完美世界里，是有的，當他們首次出售他們保單時，他們將簽署協議，同意提供最新醫療信息。

在這個保單中這種情況不多，其它保單有，有些保單比 HIPA 的實施日期早，那意味著沒有人會考慮到你在某個時間需要一個 HIPA 棄權書，所以沒有一份文件有那個要求。

許多這樣的保單被多次出售，文件丟失或他們已時間久遠，或他們一開始就沒有被要求那樣做。

外面有不同經驗的代理人，他們在剛開始涉足這行時是先從老年人那里獲得保單的。他們中有一些人的記錄要比另些人要好。

問：請看購銷協議的 7.1 章節。這是第 VII (羅馬數字) 條中止。

答：是的。

問：這一條—我說得對吧，這是談判的條件。

答：是的。這確實是反復思考而成的-至少是從我的觀點-有人可能有不同觀點，但我對何時我可以獲得保單售賣法庭令卻無法作出承諾。

A.我無法要求法官在任何一個特定時間及時舉行聽證會。考慮到法庭的日程安排，我不能肯定地說我可以在一個特定的時間段之內完成它。

我還從我與您在一起的經驗中了解到為批准那種案子的保單售賣而舉行的聽證會，庭審—僅出庭作證就要持續超過一個星期，并在數個星期中能排上法庭的時間，所以說它會持續一段時間。

因此，可以理解的是，Silver Point 要求，如果你無法在一個特定的時間里把事情完成，我們有權離開這個交易，市場可能出現變化。我同意這一點。根據昨天的拍賣，Silver Point 目前並不是報價最高的，但是，這使他們可以在 6 月 7 日生效後的 120 天里沒有任何理由的情況下中止交易，并取回他們的錢。

問：換言之，如果你在 120 天內未能讓這個保單售賣獲得批准，那麼買家沒有責任繼續和你把交易做下去。

答：Silver Point 就沒有。

Lucent 先生是目前出價高的競標者，假設他能保持住他的高競標價，並且沒有延期或諸如此類的，他可能也不會堅持那麼做。

問：但是根據程序，出價高的競標者是否須簽署一項與這個購銷協議非常相似的協議？

答：一點不錯。非常相似。有些條款不可以存續。就在那里。他可以在 120 天後中止它，根據 E 小段的規定，如果沒有定案，他在 180 天之後可以中止。

問：一旦購銷協議獲簽署，您是否馬上提出要求批准該協議的動議，然後便售賣保單嗎？

答：是的。

問：我想那是第 146 號訴訟事件表，法官閣下，附件在附件 3。

那對不對？

答：對的。

KRAMER 先生：法官閣下，我想提議將附件 3 列為法庭證據。

法官：我相信那是可以列為法庭證據并被存入法庭檔案的，我會那樣做的。

由 KRAMER 先生提問：

問：Quilling 先生，我想您提到過您有責任提出那個動議？

答：是的，當我在簽署了這個合約時。

問：由于您已簽署了那個合約，我想您昨天在作證時是否說沒有任何到期的保單？

答：自從我遞交了動議以來，還沒有出現到期的保單。自從我成為接管人以來只有一個死亡，而且那是一個連生保單，妻子死亡但丈夫仍健在。所以，自我被委任以來的任何時候都沒有到期的保單。

問：我想我們是按照附件 61 中的法庭令於昨天和今天到這裡來參加聽證會的嗎？

答：是的。

KRAMER 先生：法官閣下，我想請求法官閣下也將那個收為法庭證據。

法官：我會的。

由 KRAMER 先生提問：

問：您作為接管人是否將售賣動議和舉行聽證會的動議送達了嗎？

答：用--用幾種方法。我們—我們等到法官 Ramirez 下達有關舉行聽證會的動議後才將保單售賣動議送達，因為辦理送達動議—很費錢。

我們有 4,000 人需要送達，其中大部分人都住在外國，所以我們不想一件一件地寄送。換言之，我不想向 4,000 個人只寄送保單售賣動議和一份擬定中的協議復印件，然後再一次將有關舉行聽證會的動議寄送。因此，我們等到全部事情完成了才辦理送達。

法官 Ramirez 下達了有關將聽證會定在 2008 年 7 月 30 日舉行的法庭令。那時，我在休士頓的、幫我做翻譯工作的律師 Tom Tong 將該法庭令譯成中文。所有其它文件在此之前已被翻譯。列在第 62 號標籤下的文件是該動議、協議以及附函。

在中國投資人那方面，我們再度邀請了臺灣的 Ma 小姐和 Chuang 先生幫忙，我們給他們寄去了這套文件的范本，然後他們將這套文件傳遞給他們的投資人小組，而我則負責給他們報銷他們的費用。

在波多黎各投資人方面，我們將文件譯成西班牙文，但如前所述，因為寄東西去波多黎各相對較容易，所以我想我們將這些文件直接寄出去了，當然 Diaz 先生始終愿意竭其所能協助我們。

至於在美國本土或其它地方的投資人群體，我們已寄給他們了。

問：您是否將這些文件貼到您的網站上了嗎？

答：用英文和中文將它們貼在我的網站上了。它們也用英文和中文被登載在監督人的網站上了。

問：這些文件送達給誰？

答：我們送達給所有的受保人。我們送達給每一個保險公司。而且我們還送達給所有的索賠人。此外我們還送達給我們能想得到的、任何有資格獲此文件的人，其中包括任何類型的稅務機關。不是很多的稅務機關在次有牽連。

KRAMER 先生：法官閣下，我想提議將列在附件 62 的 Quilling 先生致這些提出索賠的投資人的信列入法庭證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

ROOSIEN 先生：沒有。

LOFTIN 先生：沒有，法官閣下。

法官：附件 62 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：當您送達給所有受保人、所有的保險公司、競標者、所有的索賠人以及有相關利益的任何人後，您是否根據第 154 號文件中所述的程序遞交了送達證明書？

答：我做了。它被列在第 63 號標籤下。

KRAMER 先生：法官閣下，我想提議并請求法官將接管人的送達證明書及其列入附件 63 的相關附件列為法庭證據--

法官：我會的。

KRAMER 先生：-- 以便記錄在案。

由 KRAMER 先生提問：

問：這個包括了翻譯成中文、國語及西班牙文的譯文。對嗎？

答：對的。

問：當這些文件被送達和傳遞出去後，您收到過何種反饋？

答：我要說這有點開玩笑，但那是相當於每日仇恨郵件。反饋是壓倒性的負面。不光是來自波多黎各投資人和臺灣投資人，大部分美國投資人都強烈要求我不要考慮售賣保單。

我把來自於美國投資人、主要是來自於有大群投資人的紐約地區的投資人的一些有代表性的來信列入第 64 標籤下。

問：我注意到在——被列入第 64 號標籤下的所有這些來自紐約的信件看上去幾乎雷同。

答：它們是我所稱之為的套用信函。我猜想這是由某個——某個賣該保單給自己在紐約的近鄰的中介人所挑動的。但即便如此，我對它是否是套用信函還是其它并不在乎，它是——它表明了那些人持反對意見這樣一個事實。

此外，我想提請法官注意一封在信尾附言處有手寫體的信件。它約有 10 頁紙。它來自於 Henry Bair, B-A-I-R, 為了中國投資人的利益起見，我將把此信讀一下。

在附言里有這麼一段話：“我在此投資了 95,000 元，這幾乎是我所有的錢。沒有它，我是一貧如洗。甚至我無力支付我現有的賬單。我了解在繳清保單中有 5 千萬元。為什麼——”這裡漏了你這個字，“——你甚至可考慮賣掉它們。請給我回復。”

我將此信拿出來的原因是，它引证了我的工作人員，監督人的工作人員，以及其他人所告訴我們的話，即：投資人大部分都是老年人，投資人幾乎無疑的是些不太有經驗的人，這就是為何這些保單都是非法證券的緣故，而且他們沒有能力從財政方面給我提供支持，而那種財力支援正是我們可以談論的多項選擇中的一項。這些人被利用了。這是他們的終身積蓄。所以說這是個非常糟糕的結局。

KRAMER 先生：法官閣下，我想提議將附件 64 的全部內容都列入法庭證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

LOFTIN 先生：沒有，法官閣下。

ROOSSIEN 先生：沒有。

法官：附件 64 被接受。

由 KRAMER 先生提問：

問：您——您先前曾談到有許多人都有一種看法，就是您應將 Keith LaMonda 和 Jesse LaMonda 倒掛起來，把他們的每個錢幣都抖落出來，并且基本上要由他們來承擔後果。LaMonda 先生們現在哪？

答：Keith 和 Jess 均住在聯邦監獄。

LaMonda 先生, Keith LaMonda，將在那里呆上 240 個月，那實質上是他所剩餘的自然生命。他疾病在身，有嚴重的心臟病。他的刑事審判因他的心臟問題而被一再推遲。我在和 Keith 的談話中了解到他並不預期他有朝一日會被監獄釋放。

Jess 被判刑 160 個月。我想他也快六十歲，也許六十剛出頭，所以對他來說這也相當於終身監禁。

問：Keith LaMonda 和 Jess LaMonda 的判決書是不是分別為附件 55 和附件 56？

答：是的。

KRAMER 先生：法官閣下，我想提議將這些判決列為證據。

法官：有無反對意見？

BRANNON 先生：沒有反對意見。

證人：由於華人投資者可能對我們的司法系統不甚了解，所以為他們的利益起見，我想強調一下，這些判決和定罪是由美國地區法官作出的，就像我們今天在這裡所進行的庭審一樣，這是由美國政府控告 Keith LaMonda 和 Jess

LaMonda 的刑事訴訟案，但是他們被定罪的罪行是——他們在其佛羅里達州所經營的前公司 Accelerated Benefits 所犯下的，而其罪行與他們在本案中所做的相同。

因此，從實際意義上看，LaMonda 兩人現已入獄，並要在那里度過他們的余生，所以據我估計，美國政府沒有意圖再針對他們在本案（即 ABC）所犯的相同行為而對他們倆中的任何一個人提出法律訴訟。

法官：為記錄在案，我同意接受附件 65 和 66。

由 KRAMER 先生提問：

問：Quilling 先生，您作為接管人，曾與 SEC 密切合作過，是不是？

答：是的。

問：您還與美國檢查官辦公室的執法人員密切合作過？

答：是的。

問：根據您與司法部和美國檢查官辦公室的人員談話的結果，您是否認為他們已決定不再花更多的錢對本案提出起訴？

答：我認為是這樣的。

問：就好像在向一匹死馬開槍？

答：那就是他們的觀點，而我也持這樣的觀點。

問：您早先曾提到過你對售賣全部保單還是出售部分保單討論過幾種不同的方案，那麼，在售賣保單方面不管作出何種決定都會牽涉到繳稅的問題嗎？

答：對於任何一項金融交易來說，都會有潛在的稅務後果。

這是法律中的一個極其復雜的部分，當要對稅務後果作出評估時，經營這類公司的人會竭盡全力確保他們排除了那些稅務後果，但依我長期擔任破產律師和擔

任接管工作的經驗來看，最後作決定的人是國稅局，他們通常會以這種或那種方式出現在你的上面，所以我在那方面的觀點是保守的。

儘管建立這種信托也許是一種減稅的方法，但是仍然有這樣的可能：對收益分派會有 30% 的固定預扣稅，無論華人投資人是怎么被告知的。換言之，如果我在本案中有百分之百到期的保單，站在謹慎的立場上并要求不以接管人的身份出現，我會根據我們國家的外國人稅法預留統一 30% 的錢。

問：有沒有任何—

答：投—投資人沒有被以任何方式告知那方面的情況。

問：我想您已談過有關不採取任何行動和將錢耗盡的各種不同選擇。

您也對該保單的不同方面作了分析。我想其中有個部分—您稱之為無成本或低成本保單的那個部分。請看附件 68。

答：是的。那是有關紐約投資人在他給我的信中所說的話。

在要求建立競標程序的動議中，我發現有些保單現在并不花我真的錢—那個—保費可用保單的價值積累來支付，為簡便起見，我們稱其為聚值。

聚值在為列入附件 68 的保單支付保費。它計有 5,200 萬元。僅有—嗯，實際上有四種不同的保單，GOL-A 是同一人，HAR-F&J 是相同的—是一人—是兩人，KES-S&C 現在是僅一人，因為妻子已死亡，WILL-D&S, 那是兩個人，丈夫和妻子，兩人都健在。所以，那是 5,200 萬元，如果他們在 2010 年以前都死亡了，投資人將獲得全額賠償金。這筆錢將歸入總金額 52,900 萬元內。因此我能做的一件事就是不出售這些保單，而是將其留住，但是，假設在 2010 年 3 月之後，GOL-A 保單，即他們兩個人將開始花我真的錢，而且我將須有錢來付這個款，否則，它們就將在那時流失。所以我對此查看了一下。我與 SEC 作了深入的交談。我和監督人談了數小時。我向在 Fort Worth 的 SEC 最高層人員作了諮詢，還向他們解釋了我的一些想法：我可以繼續賭下去，也許會得到一個更好的結果，但這的確是一

場賭博。我是在用 Ma 小姐的錢在賭，用 Diaz 先生的錢在賭。那不是我的錢。那是他們的錢。因此，繼續那樣做下去，我從職業角度感到不自在。

但是，在這個重要關頭，事態很明朗：投資人想要我就那麼做。在我的想法中唯一可行的一個選擇就是立即售賣整個組合保險，售賣部分保單。那將是做兩件事。請允許我籌措資金來支付我保留的部分保單，它將會減少我每月需繳的保費。

我的專家 Torchia 先生和我已花了大量時間，對每一項保單進行了評估，看看是否應保留或是售賣，是否還有其他保單你不想賣給任何人，因為人們將會以一個整體來購買，但是不論是保費成本還是預期壽命都太高——您知道嗎，我們昨天查看了一個，預期壽命是 126 個月。它的面值相對而言較低。為何還要讓那些保單變得更糟。他使用的詞是扔掉它。扔掉那些，放棄它們，保留一些，賣掉一些。那是一個可行的選擇。

但是，當你只是繼續在支付以後 8 個月的保費，並盼望某人會死亡，那麼其結果完全有可能是一樣的。因為我無法向你保證會有什麼結果。我將向你保證我會認真對待這個項目，盡我所能地省錢，對我確實要賣的保單我會盡力爭取最高的，但是我無法保證其結果。

如果法庭批准了這項售賣，而且在按所說的完成後我也付清了他們將要得到的保單，那麼現在我能向投資人保證的是，暫且不算訴訟費用，他們會得到約 2 千萬元。

KRAMER 先生：法官閣下，我提議接受附件 68。

法官：有為反對意見？

ROOSIEN 先生：沒有反對意見，法官閣下。

法官：附件 68 獲準。

KRAMER 先生：幾乎有點可惡的是當律師說這是我的最後一個問題，但事情就是這樣。

由 KRAMER 先生提問：

問：如果法庭沒有批准售賣，將會發生什麼情況？

答：如果法庭沒有批准售賣，在以後的 8 個月我能軋軋地繼續前行，我也可能獲得更多的融資，那我將返回法庭請求法庭授權我融資。

另一件可能發生的事是我可能返回到這裏，請求法官允許我售賣 5 個保單。B 計劃，或 C 計劃，或 D 計劃，我不會放棄直至我已無任何選擇而只得放棄為止。

但是如果法官——我想讓華人投資者、波多黎各投資人，還有——還有法官都了解這一點，我想要做的是售賣和減少你們的損失，而且繼續下去，確保某些——某些回報，儘管這回報令人傷感，而且我也討厭看到這樣的低回報正在發生。

但是如果投資人想讓我賭下去，而且法官也同意那樣做，以後請至少不要指責我不來法庭，告訴投資人和法官我們現在到了哪里，以及我的專業判斷什麼是最佳選擇，否則我算是失職了。

但我不是——我來這裏並不是懷著很大的熱情要售賣保單的。我僅是感到好像我沒有任何選擇，而只能向這些投資人保證這一點，不管它們會否被採納。

KRAMER 先生：謝謝您，法官閣下。

我將信守諾言。我沒有更多問題。

法官：Brannon 先生，交互詢問？

BRANNON 先生：是的。

(交互詢問)

由 BRANNON 先生提問：

問：早上好，Quilling.

答：早上好。

問：您知道，我是 John Brannon。我代表 Angelo Diaz Gonzalez，而他則是代表 400 位波多黎各投資人。

您了解波多黎各投資人 - 而且您從臺灣投資人那里聽說過 - 總體而言，這項資產的 83% 的投資人反對這項售賣動議。

答：我實際上認為比那個數字更多。美國投資人，主要是美國投資人，總之，我不認為我所聽到的支持那項動議的人會多于兩人。

問：您能理解 - 我的意思是說，有很多反對意見我們昨天已談過了，主要是由臺灣投資人提出的，但是您知道我認為的是，在我們所聽見的反對意見中的一條主線是反對那個按現狀出售的計劃，這種計劃本身是——無法回收到投資人認為的接近公平價值的東西。

您同意那個看法嗎？

答：我同意。

問：它是否正確——對組合保險中的 55 個保單所做的預測更新報告正確嗎？它們從未——這樣的更新報告從未完成過？

答：对，我没有完成更新。

問：有沒有別人來完成預測報告的？

答：我不知道。那么，再說一下，我認為 Silver Point 和其它競標人在確定他們如何看待預期壽命預測方面已做了一些事，但具體情況我并不了解。

問：那么，你會提到，根據你的經驗你認為生命預測更新報告這種概念其實是——我想你是把它形容為巫術學或垃圾科學。您還記得嗎？

答：我認為那是很貼切的。

問：但是儘管您個人的觀點可能是基于您自己的經驗而有根有據地形成的，但是儘管您個人的觀點是那樣認為的，但是您是否同意至少在壽險保單貼現行業，生命預測被視為是評估這類組合保險價值的標準做法？

答：我不敢苟同。我同意在這個行業里，壽命預測證書是任何組合壽險必須的組合部份。購買和售賣保單的人利用他們來要價。我認為他是和價值拴在一起的。我不敢確定它是否是唯一的定價因素。

問：在某個時候，您曾決定以現況出售的方式出售這個組合壽險，對嗎？

答：是的。

問：當您在作那個決定的時候，您是否曾聘雇一位精算師？

答：我們有——我想說得更貼切的是監督人帶頭作了這方面的努力。當然我的合伙人 Rayburn 先生也在這方面付出了相當大的精力。我們與我們認為是精算師的人作過諮詢。我不能確定他的全部背景。但是那是在其專業範圍內。

問：據您所知，您和監督人曾請這位精算師——盡力為組合險估個價嗎？

答：我——我不知道 Roossien 先生已做過哪些。我可以告訴您的是我不會請一位精算師估價，因為我認為那二個學科并非一定是相同的。你可能是一個很棒的精算師，卻對估價一無所知。你可能是一個估價師，但完全不懂精算。

問：所以，您剛才所說的那個估價是您自己評估的？

答：可能兩者都有，但是我認為那通常是兩個獨立的學科。

問：我明白了。您聘雇的公司 National Viatical，我想那是您所證實的一家諮詢公司。在評估這些組合保險方面，他們是——他們是專家嗎？

答：我不認為他們是評估方面的專家。我把他們視為對外面市場行情具有敏銳的嗅覺。

問：他們是否更—你可能把他們形容為更象壽險貼現方面的行政顧問？

答：他們有—很長的歷史，但此刻他們主要是在做兩件事。

第一件事是，他們為我和其他接管人，包括我的特別律師 Kramer 先生擔任行政工作，就象我先前介紹過他們在那些方面所作的工作一樣。他們仍然在買賣保單方面非常投入，但是他們不做老年人貼現。他們買賣的保單被我稱之為嚴重癌癥保單。

問：回到你先前討論過的按現況銷售這一問題上，您是否同意或不同意，競標人在競購按現況銷售的保單時，一般會合理地預期他們會因他們將要購買的保單的不確定性及其它原因而對他們競標價給予折扣？

您同意那種說法嗎？

答：當然。

問：所以說，那種道理，同樣的道理也適用於 Silver Point 的 2,710 萬元的最先的“假托”出價，是不是？

答：我同意。

問：還有，有關昨天所說的那個公司—

答：是 Settlement Group 嗎？

問：—Settlement Group, Inc. 或昨天說的 3,350 萬元最高出價？

答：我同意。

問：那么，我想給您看一張圖。

好，這是我為了說明的目的而準備的一張圖表，我只是想得到您對它的看法。

從我自己的客戶，從與臺灣人的談話中以及在聽了聽證會證詞後，我的理解是——其實質，朝您蜂擁而來的那些東西的實質——您受到各種類型的指責及其他等等的轟擊，我能理解，這就是我為何不反對擔任您的律師，因為您大部份的證詞都和售賣保單無關，而是指其它一些事情，但是我能理解您不得不對那些有關您的說法予以回應。但是我想現在應盡量把焦點放在那些目前真正需要呈現在法官面前的事情上，而那件事就是有關售賣這個比較大的資產的動議。

我的理解是——其爭議焦點是，請您聽我說下去，請您看這張圖，當您在某個時間點上同意采用按現況出售的方式，不論您是根據什么原因作出的決定，我知道您已包含了許多方面，但是這樣做，其爭議變成您實質上默認了——您作為賣方所面對的一個人為製造的低於市場的價值。

因此，我試圖在這裡說明的是，我想得到您的看法，這——這綠色方框意在同時反映出低於或高於“按現況出售的競標環境”的上下限，而您剛才說過，由 Silver Point 所給的計有 2,710 萬元的假托式出價采用的是按現況出售方式，所以您預計它會有很大的折扣。昨天也一樣，我們在昨天有一個最高出價的競標者，Settlement Group, Inc.，它也是在同樣的按現況銷售的環境中競標，而它的出價是 3,350 萬元。

您明白那一點嗎？

答：是的。

問：那好。所以——

答：我同意您的觀點，按現況銷售的方式並不一定會降低可以在市場上所獲得的價值，您是一位承辦破產案的律師，您也明白這一點。許多人都這麼說，破產案市場，這沒有什麼不一樣，是世界上效率最低的市場。這是因為受托人和接管人無法真正作主，並給予擔保。所以有必要將它的價值抬高。

因此，我完全同意您的看法，如果我將它賣給了 Silver Point 或 Settlement Group，他們將必須在下一個買家面前能夠做得了主，並給予擔保，如果他們想這樣做的話，而且價值也會上升。我無法做主，不能給擔保，因為我是接管人。

問：嗯——對。一點沒錯。

那么，我們繼續爭論下去，同樣，我還是想聽聽您對此的看法，那么這個論點是，在——在最初對待——首次拍賣和按現況銷售的方式中得到 2,710 萬元，昨天也是按現況銷售的方式得到 3,350 萬元，而問題變成了是否——我想那是法官在聽了所有證據，其中包括在座的我們的專家證人 Gibson 先生之後作決定的底線。我們昨天討論過的那個方案是否——您還記得那個方案吧，扼要地說，是 Gibson 先生——簡要地講，法官將在 3:30 或今天之前推遲這個舉證聽證會，然後在離今天的三個星期後打電話叫我們回來，或看法官什麼時候有時間，而在這段期間，Gibson 先生將做——一件被他稱為用最新醫療資料中的不同變數對組合保單的這些壽命預測報告進行更新的事，如果被批准，那么這一信息將會傳送給現有的競標者和其他未曾獲得售賣保單通知的競標者，然後，法庭在離今天的三個星期後重新開始舉行聽證，如果有超過 3,350 萬元的新的競標人出現，那么他們將繼續競標下去，然後由法官宣布在 PSA 中所定義的最高競標出價。這大致就是我們所討論的。

您還記得嗎？

答：我理解您的建議。

問：好的。那么問題是您同意——您沒有聽到 Gibson 的證詞，但我要將他的證詞呈交給您的部分原因是他對其中的 6 個保單進行了評估，將這 6 個保單的價值大約定為 2,900 萬元，所以總數將會低於昨天的出價的證詞將變得微不足道。

所以問題變成，如果——如果——如果那是真的，並且如果——並且如果由于他在以後的兩個星期的努力而使我們在離今天的三個星期後看到有人來這裡與昨天的贏家在拍賣中競價，那么您可看到在這張圖的上半方之下，那個自變數則基本上變成，您所做的是抬高這條人為的按現況銷售的上限以及將超過昨天所建立的 33.5 這個數字的余額加上，這樣，您實質上是產生——或您將獲得那個可能在另一個做法中被視為投資人所損失的利潤的東西？

您是否看到那個變數至少是如何變化的嗎？

答：Brannon 先生，我完全理解您的論點。

問：那好。還有，您是否——您是否——對此您是否想爭辯，或接受它，或提出您的看法？

答：不奇怪，我有一點看法。

問：好的。

實際上我有好幾個觀點。重申，這是我個人的觀點。

問：那當然。

答：我所知道的一個事實是，昨天我們所認識的本保單組合的潛在買家已經拿到了我們現有的壽命預測報告和我們現有的醫療記錄，他們將這些資料放入他們自己的黑盒子（找不到更貼切的字）里運行了一下。在這個行業里，每個人都有他們自己對預期壽命評估的方法，不管他們用的是實際的圖表，還是用其它的一些方法。我經常和本行業的人士交談，有時交談氣氛很好，但有時則不太好，而我和他們交談後得出的經驗是他們基本上會將他們所能得到的預期壽命報告然後給它加倍，這種做法要比 Gibson 先生所建議的 150% 更保守，我確信 Gibson 先生將在作證時會談到這一點的。

他們已經做了 Gibson 先生將要做的事——

問：您在沒有聽到他的證詞前就知道？

答：我知道他們已經做了一些事，為的是要產生他們自己的東西。

問：但是您并不知道他的證詞。

答：不，我不知道。我僅知道您在走廊上告訴我的那些。

問：是的，那不是他的證詞。

答：好吧。那么這是我的第一個意見。

我想這個同樣的分析，也許其學術水平和經驗都比不上 Gibson 先生的，但這個分析是由一些非常聰明的人士用他們自己的方法來完成的，這是第一點。

第二，您和在座的每個人都知道公平市場價的定義是什麼，而且我相信我們都能同意那是一個願買的買家在沒有任何強制因素干擾的情況下向一位願賣的賣家所支付的金額。據我估計，公平市場價是由一位願買的買家向一位願賣的賣家所支付的那個價錢建立起來的。但這裡有些不同的是，我其實——我有些被強迫的感覺。我沒有很多的選擇。我無法放棄這個交易，或者只有法官叫我這麼做的時候我才可以。

第三，有些人可以整天對我說我的房子值多少，但這並不意味著我可以按那個價出售。

問：那當然。

答：還有——有些混淆需要厘清。我不懷疑 Gibson 先生完全有資格承擔他所做那些工作。而我——我擔心的是它不會對事情有任何改變。

問：您說得對。它可能不會。那是您說的一個關鍵詞。它不會對事情有任何改變。

答：但是也是可能的。

問：一點不錯。謝謝。

因為您曾提到過——您不想賭——您不想用這些人的錢賭，我想您在過去的兩天里曾二次提起這個問題。您承認您談到的那個錢是屬於 Ma 小姐和她的客戶的（我是過度簡單化的了），是屬於 Diaz 先生和他的客戶的。您提到那就是那個錢所屬的人，而不是您。

答：是的。

問：但是，當他們告訴您的時候，您承認可能遠超過 83% 的人告訴您，他們想叫您做這個，然後問題是，您應該給他們——至少更多地傾聽他們在爭辯中說些什麼，而不只是想當然地認為，您靠您過去的經驗就可知道什麼對他們更好？

請讓我——在我——在我問您那個問題之前，請讓我向您提一個修辭性問句。

讓我來問您這個。

您已提到過——您提過——這些——the Silver Points of the world 已走出去，完成了 Gibson 先生已完成的事。您不知道他做了什麼。您知道您和我已談過什麼。我們討論過他完成了些什麼事，他建議做些什麼事，那和他已做過的事略有不同。

但是——您持的觀點是，看，我不知道這是為什麼，它在接管行業是很常見的，它很常見——我做公司破產法律師有 20 年了。我確切地知道您說的是什麼。我一直代表受托人和委員會，但是這裡有個論點是物主從技術上知道他們無法擁有它，因為您擁有它，您知道嗎，還有是信托擁有它，而他們有索賠。現在的關鍵是他們——按您的說法是物主，說過他們想要您考慮這個選擇，而您無法事先就考慮所有的選擇。我知道您不考慮這個特定的選擇，因為不可能考慮所有這些選擇。您同意嗎？

答：我同意。

問：那麼我的看法是：當您說——當您說這些競標人，來自 Connecticut 的對沖基金和 Settlement Group, Inc. 和 Highland Capital, 他們用他們專有的軟件來施展魔術而產生了一個保單的價值，但我想我們忽略了一個關鍵點是您是唯一一個不知道那個價值是什麼的人。

所以我的問題是：對一個賣家來說，在您的案子里應是接管人，是不是更好，如果您知道他們所知道的，對您來說是不是更好呢？

而且——我們認為 Gibson 先生可以讓您做到這點。

如果您自己也擁有這個信息，那麼您是否可以處於更有利的位置去對他們的出價是否是個公平價，或接近公平價這樣的問題作出您的合情合理的決定呢？

答：我——我完全同意您，那是個完美世界中的最好事情。但是，在我的世界里存在兩件不完美的事情。

第一件不完美的事情是，我與 Silver Point Capital 有個合約，而如果我未盡力促使這項售賣成交的話，我的來自澳洲悉尼的朋友們是不會為了毀約而浪費他們的時間來告我的。那就是我的交易。那就是我所生活的地方。這是第一個不完美。

現在，Ramirez 法官持有出獄的鑰匙，如果她根據您的論點以及在法庭的所有其他人的觀點決定給我出獄卡的話，那么，很好，我將離開。但是我無法馬上離開。我甚至不會考慮離開，因為我與一個潛在的買家口頭協議。這是第一點。

第二點，我認為如果要將 Gibson 先生想做的那個分析做好，從而使它可在市場上受到其他人的歡迎，而不是只給一家之言，即便這一家之言也許不錯，那么你還有好幾步要走，而我認為我們已沒有時間去完成這些步驟。為了要將這個分析做得合適，我們需將另兩件事列為重要因素。

一件事是，你需從他們所有人那里獲得 HIPA 棄權書。你需要從他們所有人那里得到最新的醫療記錄。然後你需要得到最新的預期壽命預測報告或 Gibson 先生專為他的公司所作的任何保險統計報告。那些都很好。但這樣做要花的時間要比我們現在能有的時間長得多，因為在我的世界里最後的不完美是在我的存檔中僅剩下 8 個月的時間。

法官：我們已進行了兩個小時多一點——正好在兩個小時，所以我們休息十分鐘。

我想請律師記住我們的時間限制。我希望你們更注重問題，而不是修辭。

讓我們休息十分鐘。

法警：全體起立。

(11:07 休庭。)

(10:23 恢復聽證程序)

法警：全體起立。

法官：繼續聽證。

BRANNON 先生：法官閣下，我沒有更多問題。

法官：那好。SEC 或監督人還有問題嗎？

LOFTIN 先生：法官閣下，我對 Quilling 先生有幾個問題。

法官：Loftin 先生。

(交互訊問)

由 LOFTIN 先生提問：

問：Quilling 先生，我認為——法官，我將盡量限制我這部分的問題。

Quilling 先生，我想比 Brannon 先生略微更詳盡地談一下那些針對接管人的有關歧視的指責，而且我想回顧一下美國政府為所有投資人而採取的行動。

我相信您稍早在作證時說過您曾將約 20 萬、22.5 萬元退回給投資人，因為那些資金沒有配上保單。您記得嗎？

答：我記得。

問：那麼，根據 Solis 法官在本法庭已批准的合并理論，您完全可以留下這筆資金，并用它們繼續來資助本項接管，您說是不是？

答：我可以那麼做。

問：但是您在與我商議後決定將那些錢退還給那些投資人。

答：是這樣的。

問：那好。我想我們所談到的、并被列入第 35 號標籤下的動議是那個要求退還非吻合資金的動議。如果您身邊有這份文件的話，請翻到該文件的第二頁。

您能確認那些根據第二頁上的法庭令而收到資金的投資人嗎？

答：是的。他們全部是臺灣人。

問：收到您本可以留下來的錢的每一位投資人事實上都是臺灣人嗎？

答：正確。

問：關於代理人所得的傭金一事，我想您在我們所看過的那個 54-A 圖中所作的證詞是他實際上使用的是 ABC 的總資金，并且依我看那些資金的 22% 被用來支付代理人的傭金，是不是正確？

答：正確。

問：據您的分析，約有 3 千萬元投資人的錢被用于支付代理人。

答：正確。

問：那好——當然，那些傭金對基本保單沒有增添任何價值，是不是？

答：沒有。

問：所以說，從投資人那里籌措來的約 11,500 萬元的資金中約 3 千萬元、或許是它的 25%、30% 確實絕對沒有為這些保單增添任何價值，是否正確？

答：正確。

問：好的。當您在代表這些財產試圖回收資產時，您——您曾考慮過對那些售賣過保單的代理人提出訴訟，因為他們收過投資人的錢。這是否正確？

答：正確。

問：您在過去追究代理人所采用的其中一項理論是這樣一個事實：他們實際上沒有賺錢，因為他們實際上在收取詐欺的錢；對不對？

答：對的。

問：那就是您的心態，當您在考慮是否要對出售過保單的代理人提出訴訟時所持的心態。

答：正確。而且，事實上，我的確對其中一位代理人提出了訴訟。那案子尚處待審期間，它是本主案的一個組成部分——

問：不要搶我風頭，因為我正要說那事呢。

在我們談論 Kaplans 一家前，讓我們先來看看誰沒被告。

您沒有告 Ma 小姐或臺灣的任何人，是嗎？

答：正確。

問：您沒有告 Diaz 先生。

答：正確。

問：只是取一個我們所看到的平均數 22%，如果 2,300 萬元被賣給波多黎各投資人，那么 Diaz 先生應會收到約四，四百五十萬的傭金。

答：如果那——如果按那個比例，是的。

問：在那鄰近地區的某處。

另外如果從臺灣投資人那里籌集到 5,500 萬，那么在臺灣的代理人若售出這些保單時他們應會得到 1 千萬的傭金。

答：正確。

問：那好。是否有任何——有無任何代理人自願給還您他們所獲得的傭金？

答：沒有。

問：好。但是您選擇了不告 Diaz 先生或在臺灣的任何人，因為您認為在與他們見過面之後您的結論是他們是合法的——那只是有可能他們已——他們自己也是欺詐的受害者。

答：我是這樣認為的。

問：好的。那麼，Kaplan 先生情況則不同。

答：正確。

問：Kaplan 先生是美國公民嗎？

答：是的。

問：住在加州？

答：是的。

問：他從售賣這些為自己獲得了巨額傭金？

答：是的。

問：但是您選擇了告他？

答：我是這麼做的。

問：我想問您一個與您律師所問相同的問題。

您作為接管人在本案中所作過的任何一件事是由歧視意念所驅使的嗎？

答：不，絕對沒有。

問：那好。關於附件 65 和 66 中所指的 LaMondas 先生們被定罪一事，您是否參加過對這兩位先生的審判？

答：我參加過。

問：請您現在告訴我好嗎？

答：我被政府叫去在——在他們的判刑聽證會上作證。

問：好的。這樣說來您實際上在他們的判刑聽證會上作過證？

答：是的。

問：在判刑階段，那您不得不提供了哪些——哪些——哪些證據？

答：我以證據說明他們是累犯，當他們在佛州被抓後，他們接下來所做的是跑到德州來做同樣的事，所以這些家伙需在牢房里呆上很長時間。

問：之前您也針對他們在德州期間的犯行出庭作過證。

答：我作過。

問：那個犯行之嚴重程度也向法官呈現了，對不對？

答：對的。

問：在判刑——嗯，讓我——讓我倒回去。

根據您對刑事檢控及 Accelerated Benefits 的理解，您知道與那個主要犯行有關聯的那個具爭議的金額是多少嗎？

答：超過 1 億元。

問：是為 Accelerated Benefits 或是又為 Accelerated Benefits 又為 ABC Viaticals？

答：我對 Accelerated Benefits 不能完全確定，但我記得它是高百萬。

問：高百萬，也許是 1,000 萬或 1,100 萬？

答：是的。

問：好的。您是否針對 Keith LaMonda 先生和 Jesse LaMonda 先生因其在休士頓期間在 ABC 所做的事情而對投資人所造成的傷害程度出庭作過證嗎？

答：我作過。

問：在定刑期時那個被稱之為相關行為的犯行是否被考慮進去了？

答：是的。

問：在給那兩位先生定賠償金時，它也被考慮進去了？

答：我相信是的。

問：我想把您注意力引到附件 65 和判決書的第六頁上來，在那上面有個賠償金額一覽表。

在上面的 8,100 萬這個數字是否指的是法庭命令賠償給那些在 ABC Viaticals 案子中上當受騙的受害人的賠償金？

答：我相信是這樣。

問：而相類似的是，在附件 60 有一張類似的一覽表——對不起，法官閣下，我是否說的是附件 66 或——那是附件 65。

在第五頁上的附件 66 也有類似的有關 Jesse LaMonda 的法庭令；對不對？

答：對的。

問：好的。那麼即使他們沒有因他們——他們在 ABC 案子中的所作所為被定罪——但是，在確定他們在佛羅里達州其他刑事起訴中的刑期時，對投資人的影響則會被考慮進去。是這樣嗎？

答：我相信是這樣。

問：好的。現在，投資人所持的一個論點是，在 SEC 所訴的這個特定的案子中沒有定罪或判決。您還記得嗎？

答：我記得。

問：您是否認為兩位 LaMonda 先生，Keith LaMonda 和 Jesse LaMonda 已同意在本案中設永久禁止令？

答：我相信他們已這樣做的。

問：好的。那麼根據您對他們資產的分析以及您早先作證時所提到的和解協議，您認為是否有可能他們將以某種方式對本案的指控提出異議？

答：不。

問：還有，事實上，作為和解協議的組成部分，他們同意對接管人所採取的試圖將本案中所收集到的資金退還給投資人的行動不提出異議。那是否正確？

答：正確。

問：Quilling 先生，我最後的一系列問題是和附件 58 有關。

在這個文件中已說得很清楚，Yu 先生昨天在作證時談到已與 Credit Suisse 和其它銀行的人討論過這個情況。我不記得另一個，是國際銀行，的名字了，我記不得它的名字了，但是我在附件 58 上注意到您也和 Credit Suisse 討論過為這個組合保單競標的可能性；我說得對嗎？

答：對的，我做過。

問：Quilling 先生，根據您作為接管人的經驗，您是否已盡自己最大努力，試圖將該財產的資產潛在價值最大化？

答：我認為我這樣做了。

問：除了要求避免投資人蒙受全部損失外，是否還有其它原因讓您今天來法庭？

答：沒有。我只是想確保他們能得回一些東西。

LOFTIN 先生：我沒有更多要說的，法官閣下。

法官：Roossien 先生，Harr 先生。

ROOSSIEN 先生：沒有，法官閣下。

法官：Kramer 先生，還有再直接詢問？

KRAMER 先生：沒有，法官閣下。

法官：那好。Quilling 先生，您可以退下了。

證人：法官閣下，他們表示—

法官：哦，你完全正確。

昨天我確實說過來這裏的投資人可以向 Quilling 先生提出問題，如果他們有這樣的要求，而且他們要提的問題在他的作證中尚未談到過。

所以讓我問一下你們每個人是否現在有任何問題要問 Quilling 先生的。

Yu 先生。

YU 先生：沒有。

法官：如果我能先得到對我問題的回答。說的大聲一點。

YU：沒有。謝謝。

法官：好的。謝謝。

那么 Ma 小姐呢？

也是沒有嗎？

MA 小姐 (通過譯員) : 沒有。

法官 : 好的。 --Teresa—小姐

國語譯員 : L-I-A-N-G。

LIANG 小姐 (通過譯員) : 有沒有可能從 Jason Sun 那里拿回錢 ?

他是個美國人。

證人 : 如果我花很多錢 , 當然有可能我從他那里收回一些東西。

當我在臺灣與 Jason 和 Jerry Chuang 見面時 , 我和他們談過他們應將他們所收到的傭金償還 , 那將是一種可敬的做法。他們均告訴我他們沒有錢去那樣做。

我知道的是 Jerry – 對不起 – Jason 在 Virginia 有一套公寓。我不知道他是否有任何重大資產。

我的關切始終是當回收的可能性不太好時 , 不要花你的錢試圖去告誰。

所以我——我盡量選擇僅去告那些我認為可以補回一些損失 , 并可使投資人的錢花得值得的那些人或公司。但我尚未告 Jason。那并非說不能去告他 , 而是我只是懷疑我是否能補回什麼損失。

法官 : 有無反對意見 ?

LIANG 小姐 : 抱歉 , 但是我們已有足夠證據表明他有太多的錢 , 極端多的錢。

證人 : 他——他的確有很多錢。而他聲稱他已全部花完了。我必須講明的是我沒有花很多時間及精力試圖去追究 Jason。另外 , 我將表明這一點 , 我不知道 Jason 有試圖傷害臺灣人的不良動機或惡意。

Ma 小姐有很多錢。Jerry Chuang 有很多錢。Kenny 有很多錢。但是我認為他們所有人都是——是受害者，而且他們沒有做錯任何事。他們是被欺騙了。所以我認為，只是因為我可以去告他們而試圖去告那些被欺騙、并且同為受害者的人是完全不恰當的。

我給你們舉個例子。我的確對其提出告訴的 Kaplan 先生，他沒有投資任何錢，他的家人也未投資任何錢。但是，Ma 小姐，她投資了她的錢。她的父親是 ABC 的最早一個投資人。所以對我來說十分清楚，她對她所相信的事情是誠實的，她沒有欺騙自己的父親，她沒有欺騙她的朋友。因此，她是被 LaMondas 一家欺騙了，她非常無辜地將其再傳給了她的朋友與家人，就像我認為的和 Jerry 和 Angelo Diaz 所做的一樣。

我沒有發現任何問題，除非你有事情表明 Jason 相信——或知道全部的欺詐。我想他也是被欺騙了。這是他這樣告訴我的。所以如果我不準備告 Diaz 或不準備去告 Ma 小姐或不準備去告 Chuang 先生或 Yu 先生，那么我不認為去告 Sue 先生是做對了。

法官：Liang 小姐，你還有什麼問題嗎？

LIANG 小姐：沒有了，謝謝。

法官：Lee 小姐。

LEE 小姐（通過譯員）：你為什麼曾經不得不在網上出售那 50 個保單？

你為何不測試一下市場，并一個一個出售呢？

證人：我為何曾試圖售賣全部保單，這裡有多種原因。

首先，像 Silver Point 這樣的買家以及您今天在這裡看到的其他一些競標人，他們沒有興趣一次買一或兩個保單，因為他們是——他們是非常大的機構，而且他們——一次買一或兩個保單對他們來說不經濟。他們喜歡一次買一大批。所以這是一個原因。

另一個原因是，如果我只賣兩個保單，我們假設我賣掉這些保單拿到了 5 百萬元，而我仍剩 50 個保單，這 50 個保單從過去每月需花一百萬元變成現在可能每月要花我 80 萬元，所以在 7 個月里我就會花掉全部的 5 百萬元，這樣我等于沒有給你們增添任何價值。我所做的一切變成賣掉東西然後把它全部花掉。由此可見，那樣做對你們沒有好處。

而我來這裡要求賣掉全部的最終理由是因為賣掉後我無須再支付保費了。我無須再保留只是在不斷流血的錢。

法官：Lee 小姐，還有任何問題嗎？

LEE 小姐：沒有，謝謝。

法官：您可以退下了。

Brannon 先生，我想您已準備好傳 Gibson 先生。

BRANNON：我已準備好，法官閣下。

法官：Gibson 先生，請您上前，并宣誓。

請舉起右手。

(證人宣誓)

法官：請坐。

(直接訊問)

由 BRANNON 先生提問：

問：請您說出您的名字以便記錄在案。

答：Steve Scott Gibson。

問：Gibson 先生，您在哪里住？

答：McKinney, Texas。

問：您做什么工作？

答：我是位於德州 Richardson 的 Lewis and Ellis 公司的諮詢精算師。

問：您是精算師嗎？

答：我是的。我從 1991 年以來一直從事精算師的工作。

問：什么是精算師？

答：有——有一些不同類別的領域精算師可以投身的。

就我個人而言，我一直在人壽保險業。有一系列由精算師協會舉辦的全國考試，通過考試可獲執照，你可達到最高級別的是精算師協會資深會員，而我個人已達到。

我們主要是為人壽保險公司，和諸如州保險管理局的監管機構工作。那是——那是量很大的。我們所做的是為人壽險保單的產生做計算工作。

問：先前有人提到他們不認為在壽險貼現方面精算師和估價師一定是一回事和相同的。您能否對此作些解釋，談談您的看法？

答：那可以算是一種精確的說法。你可以有一個從事養老金或財產傷亡，卻對人壽貼現沒有一點了解的精算師。所以那是可能的。

一般來說，一位從事壽險業的精算師掌握了評估人壽貼現保單的所有相關技能。

我認為還可以這樣來說，你可以有個人很擅長估價，而這個人可能比一個精算師做得更好。我認為沒有聘雇一個合格的精算師來做評估是一個很糟糕的選擇。

問：您有沒有人壽保險貼現方面的經驗？

答：您說得對。我在過去的約五年里一直在人壽貼現業工作。這有點像是在我生活實踐中的自然過渡，因為在二級市場上買賣的那些保單（絕大部分是二級人壽保單）從設計，制作到定價都是我非常熟悉的，所以那正是我擔任壽險精算師為壽險公司所做的所有工作，在為壽險貼現保單估價也是相同的概念。

問：您是如何培訓或學到這門專業的？

答：我在德州大學獲得工商管理學士學位，所學專業為精算學。後來，正像我已說過的，我通過了由精算師協會主辦的一系列考試，該協會還另外給了我培訓，然後我從 1991 年開始在這個領域工作。

問：好，我注意到您的——對不起——我注意到在您的履歷中有 FSAM 和後面是 AAA。那些是指什麼？

答：FSA 指精算師協會資深會員，這是他們的最高級別，MAA 指美國精算師學會，它是另一家監管組織，它為可在財務報表上簽核的精算師制定了自己的一套標準。這是它的主要工作。

問：作為一名壽險精算師，您是否曾為政府工作過？

答：在八十年代初期至中期我為德州保險管理局工作過三年。

問：您的公司叫什麼名字？

答：Lewis and Ellis, Inc.

問：您的公司是做什麼的？

答：我們是一家精算諮詢公司。我們在達拉斯，Kansas City 及倫敦設有辦事處。而且像我先前說的，我們為人壽保險公司提供諮詢服務。我的合伙人所從事的專業有財產/傷亡，養老金，事故及健康保險等。所以說我們服務的顧客面很廣。

問：您在您的公司擔任什麼職務？

答：我是資深副總裁和主要的業主。

問：您在那里工作多久了？

答：略微超過一點——已有——已有 21 年。

問：在評估人壽貼現保單方面您是否有何相關經驗？

答：嗯，正像我說過的，我在過去的約五年里一直在這個領域工作。我研制了評估保單的工具，這些——這些工具已在市場上被參與者公開使用。有——有少量與我的相類似的工具現在市場上被玩家租賃或買下，而我已研制那些工具。

我曾為許多客戶工作過，為他們評估保單，這些評估有的是為公司內部需要，有的則是為了審計目的。

然後可能最有關聯的經驗是我在 2007 年年中時開始為一組壽險貼現保單所做的工作。該保單名為 Ritchie, Ritchie Fund One 和 Fund Two，有 1,100 張保單，面值為 27 億元，我們在一月初將這些保單在紐約拍賣。我受雇于接管人，是清算人/接管人。我對這個術語不很有把握。

問：您為接管人擔任什麼工作？您做些什麼？

答：我的工作——我的主要責任是與投資銀行 Houlihan Locke 一起工作，他們為售賣做前期準備工作，他們為即將進行的競標準備所有的數據和數據室等。我則對哪些數據重要提供他們諮詢。我對數據室缺少哪些數據，未來的競標人會有何要求提供諮詢，這些工作需要數學計算和數據輸入，而我們就提供這些服務。我在所有方面包括競標程序和——和實際評估為他們提供諮詢及建議。

問：那麼，您認識我的客戶 Angelo Diaz 嗎？

答：我只是今天早上才見過他。

問：Diaz 先生在本案中聘您為專家，正不正確？

答：正確。

問：您還簽署了由接管人非常熱心遞上的一份保密協議；是否正確？

答：是的。

問：然後您是否接著收到回應，您收到一個光盤，里面存有與競標人所收到的相同的保單信息？

答：我知道的是這樣，是的。

問：您是否查看了那些保單資料？

答：我看過。我——如您所知，我最早介入此——此案是開始於星期五，所以我介入的時間不長。

除了在這里的許多東西外，在這個光盤內還存了很多的其它東西。

在這個光盤中的以 PDF 方式所存的內容里有保單說明，預期壽命預測報告，實際保單檔，受保範圍證明文件。我看了那些文件，不是全部，但我知道了那上面有些什麼。我也知道了有多少保單，是的。

問：我們解釋過——或我已對您解釋過我們在本案中所受到的某些限制，主要是在試圖作新的壽命預測方面所受到的時間限制；是否正確？

答：正確。

問：您一直很熱心地與我們一起分享我們在這方面所持有的觀點。我說得對嗎？

答：對的。

問：還有，關於您受雇於 Diaz 先生，對在本案中按現狀銷售壽險貼現保單，比如昨天舉行的拍賣，是否會給法官和接管人提供足夠的信息可使其在確定最高出價是否是保單的真實價值方面作出恰當的決定，對於這些問題您是否被要求提供您的看法？

答：是的。

問：您對那個問題已有您的看法了嗎？

答：我有的。

問：您的看法是什麼？

答：我的——我的看法是如果——如果我要賣某樣東西，我想要知道它的大致的價值範圍，這樣我就可以知道我所收到的買家的出價是否可能被接受。

不僅如此，我們在這里有 55 個保單。我想知道每個保單值多少錢。說到它們值多少錢，很明顯，我是不會給出一個某人將要——最後買下保單所花的確切金額數的，但我可以在對保單逐個研究的基礎上為每個保單得出一個很好的估價。

在這 55 個保單中的某個保單完全有可能已經在早些時候經歷過這樣的評估過程，它從第一天起就是個敗者，你——你根本不應再為它支付保費了。但是，在你對每個保單逐個評估之前，你是不會知道的。

現在，我將保單放到光盤上了，這樣你們應可以了解到那些保單接下去的保費負擔有多重，不是根據估算——那是我所知道的到目前為止所完成的，您——他們已從保險公司獲得今年的很好的數字，所以他們知道要支付多少保費，然後他們得到明年的數字。他們甚至可能再下去一年。我看到有個附件，它預測了 9 年的保費，但據我所知，那些是在假設 10% 增長的基礎所作的推算，那離精確還差得很遠呢。

所以那是——那是一個步驟，是——是計算你所預期的未來保費的。

下一步是——它是最關鍵的，是壽命預測，對預期壽命的預測。

問：在您談這之前請您告訴我們您對壽命預測的定義好嗎？

答：好的。有幾個不同的定義，當我在做評估時，我不在乎你給我的是哪個，我只需要知道哪個基準，因為我知道是哪個基準的話，那麼它們都是一個意思。

傳統上看，對我們所獲得的幾乎所有的預期壽命報告來說，哪個能最後用得上，我將稱其為 50% 預期壽命預測。

所以，對每個生命，如果生命預估是 48 個月，那意味着同樣情況的人群有一半會在 48 個月內去世。但很多人搞不清楚的地方是，他們以為 48 個月後的那一天是個死亡日期，所以等 48 個月過去而那人還沒死，他們就以為那個日期猜錯了。不，不是猜錯日期。不一定就是日期錯了。這就是生命預估的一個標準，那是——那是——目前最普遍的，可能是所有保單用的最多的。

問： 回到照現狀售賣。

根據您的意見，如果賣某物品照現狀售賣，是否體現其價值？

答： 您知道，我會——我會作為壽險貼現買家來回答您的問題，我也不認為有人會反對我說，照現狀售賣就象拍賣，我會用盡量低的價錢來這些保單，假設——假設那是我能接受的范围。

所以，我會對這些保單進行估價。在沒有好的，新鮮的，或任何數據的情況下，我會假設最壞的情形，那就是我會競標的價格。

問： 據您的判斷，對賣方來說大概知道價值多少對他評估進來的報價是否重要？

答： 我——我覺得非常重要。

問： 為什麼？

答： 讓我給您舉個例子。

如果我——我能神奇地標出一個價格范围，我不是說那就是個數字，但讓我说大約 1.5 億，好吧，然後來個拍賣，我有兩三個買家來，最高標價是 1 千萬美元。如果我没有做功課，我就不知道報價低得多离谱。好，假如報價是 8 千萬，這雖然不在我的范围内，但至少接近了，也許我們可以談他們是如何計算出這個價格的。．．．您是否真的想——真想賣那個價錢。但我要有個某種程度的感覺。

问：您，如果您——如果您没有——如果卖家没有感觉，正如您讲的，到底价值是多少，而只是照现状售卖，您的意见是他们会吃买家的亏？

答： 我认为是这样。我的意思是，对我来说，这显示您不知道真正值多少，而您是完全信任市场和拍卖过程。

问： 现在，您记得我们曾讨论过那些限制因素。我们要求90天，但被拒绝了。我们再回来问您，我们在更新方面能做些什么。您告诉我们什么呢？

答： 好，正如您——第一件事我——我告诉——您们的首件事，比我们最后决定要做的事复杂得多——在头三个星期。

问： 第一件事是什么？

答： 好。第一程序应该——应该是获得每个被保人的新的医疗信息，送给两家生命预估公司以取得新的数据。我明白——和——在完美的情况下，如果您可以拿到这些信息，拿也会是很费时的过程。您可能要——把数据送到寿命预估公司后还要等2到4个星期，而且我还不清楚收集那些数据需要多少时间。

我理解大部分的保单您没有资格去要被保人的医疗信息，所以——那——那锁住了您的手脚。那时，我就建议，您知道，变通的方法。不可能——不可能同样的好，但至少——有个基础让我们有个感觉。

问： 您对这个基础有什么名称吗？或者说那个方法？

答： 没有 - 一个——一个正式的，统一的名称，但——但我可以称之为简化更新。

当——当寿命预估出来后，他们会给出一个50%规律下还能活多少个月，他们还会给一个与之相关的死亡系数。比如这个系数是300%。那意味着用300%去乘以基本表，然后得出没个人的寿期。

所以我提议的是，因为寿命预估——报告太陈旧了，过去几年的经历也在变化，我就——我建议——拿那些系数给寿命预估提供者，让他们适用到更新一点的基础表，然后给我们一个新的寿命预估。那将给我一大步。

那——那数字明显地会比原本的寿命预估要高。我非常相信。

然后我会处理这些数字，象我在另外一个案子中所做的那样——例如，我会调整某些百分比去看对保单价值的影响。那是——我所建议要做的。

问：您称之为更新基础死亡表，是不——

答：那是——那是——那是正确的。

问：好，您刚才描述的，这种评估方式，在业内接受吗？

答：业内接受是说重了。那——那象是——您知道——那您所做的类似用您能拿到的信息去尽您的努力。而且这——这可能是——象 Quilling 先生作证的那样，这可能和某些竞标者做过的事情很类似。

问：您的意见是您强力推荐给保单组合做那种更新。

答：是的。我想回头讲一个比较笼统的案例。

我曾积极参与了许多人寿保险公司和整组保单的售卖。这个过程是一样的，只不过您处理的是成百上千的保单，而不是 5 5 个。通常是，卖方准备好文件。他们——他们在模型里测试，他们——他们展示他们拥有的一切，且他们也参与竞标，但他们送出一个文件，标明他们对价值的估计。这是个好的起点。这向竞标者表明他们所面对的是什么。

好，我承认，买方有文件，卖方也有文件，买方会看卖方的文件——可能会假设其中有偏见，但他至少全记下来了，他知道能做什么。

这里也是同样的过程。我也会那样做的。我至少要让我的竞标者知道我的期望值是什么。

问：所以您站在那——那——那些投资者的立场上，您是——假设您拥有 8 5 % 以上的保单，您会支持这种更新换代吗？

答： 当然。

问： 为什么？

答： 因为我们谈的是——這很简单，我不——我没有象在座的各位那么了解此案，但我们只是要三个星期，花费只有 5 万美元，而换来的是上亿美元。

我的意思是，--我們不是——我們不是在討論以 1,000 美元賣出去一件東西。我們是在討論大筆金額的交易，---它只是看似---它只是看似像一件小事情，有多一點點的教育知識就可能提升你可能獲得之物的價值。

問：現在，你已——你已經告訴我你可以完成它——如果法庭批准這項安排，你在兩周內可以完成生命預期更新，這是正確的嗎？

答：那是正確的。

問：假定你會去收集信息和你的——你會將你的決定交給接管人，然后接管人可以和目前的競標者和其他不知道該信息的人分享這些信息。

答：我會——正如你之前所指出的，我是被 Diaz 先生聘用的，誰聘用我做評估會得到我的工作成果，然后他們可以按他們的方式去處理該評估。

問：現在，你確實已——確實恢復了或是更新了這 55 份保單內 6 份中的一些細節，是嗎？

答：是的。

問：你是如何挑選這 6 份保單的？

答：5 份——我開始挑出那些面值最高的保單，然后一直做下去。

問：好的。現在，你是使用什麼方法去更新這 6 份保單的呢？

答：我——我從 CD 上取下數據。我用我的軟件來運作這些數據以優化這些保費，從而獲得這些保單未來所有應付保費。

我看生命預期報告，視其為良好的和準確的，然後去我用那些現金流水 3 種不同的折扣率去建立價值。那是一個階段。

然後我簡單地做一個敏感度測試，我拿出生命預期報告，然後乘以 150%。因此如果我有一個 100 個月的生命預期，我會把它變為 150 個月的生命預期。

問：現在，在你繼續往前討論之前，一直有一些評論認為那是不準確的，一般的規律是生命預期的兩倍。

答：我從沒有聽說過。

問：你對此有何回應？

答：我從來沒有經歷過，也從未聽說過。

我可以猜測，但是，我的猜測可能是——不，我不——我不會去猜測。我從來沒聽說過。

問：好的。這有一對證物，不好意思，在你的左邊，在底下，我想是 16 號，或那下面的旁邊，最下面的一確，是一頁紙的證物，叫做 PR 16。在下面。

Brannon：我可以幫忙嗎？

我可以上來嗎？

法官閣下，我可以到證人那里去嗎？

法官：好的。

證人：它們有一些有標籤，我們好像掉了一些標籤。

Brannon 問：

問：我現在展示給你的是被標為 PR 證物 16 的東西，在屏幕上，這樣每個人都可以看到。

這是你制作的嗎？

答：是的。

問：這是你被聘用所做工作的一部分嗎？

答：是的。

問：代表 Diaz 先生？

你想顯示—證物 16 想要顯示的什麼？

答：COM-R, 第一個例子，這是 1, 200 萬美元的保單，我們拿出這上面的保單說明—我們尋求該保單整個剩餘期間的最低應付保費。我拿出生命預期報告，我現在沒有將報告陳列在這里，但我拿出和該保單在一起的生命預期報告，我計算---在保單上的死亡概率曲線，然後我—然後你再算直到保單完全到期前的每個月的現金支出，再按我列出的利率做折扣。

問：因此如果你拿出第一份保單作為一個例子，這是 COM-R 嗎？

答：是的。

問：你可以到這上面向法庭和這里的每個人解釋一下那些數字的意思嗎？

答：好的，-- 在原始的 L 下面的一行，我得到 15%，18%，和 24%，這是該保單上預期每個月現金流水的折扣率，現金流水是指預期收到的死亡收益減去預期要支付出去的保費。

因此在原始的生命預期下現金流水都將會是一樣的普通現金流水，只是不同的折扣率得出不同的數字。折扣率越低，價值越高。

我這裡用的折扣率，在開放市場上將會被認為是很高的。我把這個數字定高的原因取決于我獲得數據的質量。

問：好的。讓我們談重點。在 COM-R 的保單，你賦予該保單最保守的價值是多少？

答：在我所完成的工作上，如果你一直往價值的最右手邊看，我算出該價值接近 290 萬美元。

問：因此，那將可能是最保守的價值，原因是它有最高的折扣因素？

答：最高的折扣和提升 50% 的生命預期。

問：因此，以你的看法，我以下說法是否正確：你說你決定用這種方法，這 6 份保單的總價值是多少？

答：超過 2,900 萬美元一點。

問：20—現在，你可以—我了解你—我在給你一個很艱難關鍵的時刻來幫助我們繼續推進這些內容，因為正如我們所聽到的，我們現在面臨著每天需要大量金錢來維系這些保單的危機。

和接下來兩周你建議要做的更新有關，你是否會對你剛才迅速和我談論的內容做任何的調整？

答：唯一會改變的是生命預期，根據我的生命預期供應者提供給我的信息，這將會有改變。

問：你心目中有生命預期供應者—

答：我有—我有一個。我已經拜訪過一家來看看是否—這樣的請求對一家生命預期供應商來說有點不尋常，但是—但是我拜訪過一家—它會為我提供。

答：好的。對於這六份保單，你得出一個你認為是保守的價值：2,900 萬美元，我們現在有目前狀態銷售價 3.350 萬美元，加上要報銷的保費。對我們的延

期動議，法官對以下事情有點擔心：我們進行該工作后實際得出一個比我們現在擺在桌面上的價格還要低的概率或可能性是多少。

你會怎樣回答？

答：你初次問我問題的時候我是這樣回答的：首先，我不管是否--那是我最初的觀點。我不管它是高還是低。我只想知道它是什么。

好的。但是，現在回答你的問題，你如何知道這個價值不會更低，我想比較肯定的說這個數字不會更低，因為競標者早已競標。他們不是愚蠢的人。他們了解生意。如果我的數字會低于競標者給出的數字，那么唯一的解釋就是他們在競標前沒有做好準備工作。

問：好的。如果法庭批准，對於這項工作，建議，你會準備好，并有能力，願意在未來 2 周內對這 55 份保單進行跟新和估價？

答：是的。

問：好的。

Brannon：法官閣下。我提問完了。

法官：交叉詢問？

Gibson：法官閣下，看現在的時間，現在是否可以來個午餐休息或—

法官：我們可以來—基于時間緊張，我想減少我們的午餐休息時間。

讓我們 1：05 回到法庭。有 50 分鐘。但因為每個人昨天都在這里，你們應該知道去哪里去吃午飯，我們現在休息，直到 1：05 回來再開庭。

法警：全體起立。

(休息從 12：17 開始)

(訴訟從 1 : 10 恢復)

法警：全體起立。

法官：你有問題嗎，Quilling 先生？

Quilling：我有，我會盡量簡單。

(交叉詢問)

Quilling 問：

問：我想確認投資者在走之前不會誤會你剛才所說。

你不是在告訴法庭或者投資者你預測本保單組合的價值在 1 億和 1.5 億之間，你說的是這個意思嗎？

答：不是，那是一個例子。

問：好的，因為在我和臺灣投資者打交道的大量經驗中，他們有時候會聽到一個數字，然後會堅持這個數字，我不想有什麼錯誤的期待。

答：是的。我是那樣開始的，但我理解你所要澄清的。

問：對這 6 份保單做了這些初步的分析后，你可以冒險地猜測一下在你做完整個保單組合后，你會得出一個什麼數字？

因為我們有多份保單是與你看的同樣的人。

答：是的。多份保單不會影響我的分析。我是一份一份保單來計算價值的。比如說，我假定這 6 份保單有 2 份在同一個被保險人上。

問：是的？

答：那不會有影響。

現在，如果你準備危險地猜測我已完成的，我不會建議這麼做，因此，你可以把一個數字拋出去作為我最后得到的數字，但是我認為這麼做有點草率？

問：今天坐在這裏的，有臺灣的投資者和其他的人聽到你在說：你現在對整個保單組合的價值沒有一個數字。

答：沒有。

問：你甚至沒有一個範圍。

答：我沒有。

問：你可以對公平市場價值下一個定義嗎？

讓我做些鋪墊。你之前聽到我的定義，你對我的定義是同意還是不同意？

答：我想這是一個很主觀的定義，因此我認為大多數人會將公平市場價值定義為市場愿意出價多少去購買某樣東西。

問：是的。作為一名律師，我要經常處理這些事情，關於公平市場價值的定義從法律觀點上看是：在沒有壓迫的情況下，一個愿意購買的買方愿意支付一個愿意售賣的賣方的價格。我們同意這樣的定義嗎？

答：我會同意。

問：好的。為了更方便臺灣投資者理解，如果你得到一份對你房子的估價，有人告訴你這是房子的價值，類似的，當你完成你的分析后，你到時會回來，告訴我們該保單組合的價值，是這樣嗎？

答：正確。

問：這兩個數字并不一定是一樣的，因為我可以告訴你，Gibson 先生，你有一個很好的房子，很好的社區，值 50 萬美元。但是，市場會告訴你你能以多少錢賣出去，是嗎？

答：正確。

問：好的。因此你從今天開始 3 周后來到法庭，如果法庭允許這麼做，然後說，Quilling 先生，恭喜，你的保單組合價值為 7,000 萬美元，那並不意味著任何人會以該價格購買它，是這樣嗎？

答：它給你一個參考點。

問：如果我只得到 3,300 萬，我是被騙了。

答：至少你比以前有更多的信息。

問：好的。但你不能夠將你所相信的價值和我將從到法庭競標的競標者處得到的價格聯系起來。

答：當然你可以。

問：好的。你理解如果你的房子值 50 萬美元，我走進來開價 25 萬，你會很生氣，是嗎？

答：我會有足夠的信息去知道我會生氣，是的。

問：好的。像我現在一樣，只有 3,350 萬美元。

但同時，如果我告訴你，Gibson 先生—我準備把情況弄得復雜化，你的情況會有點不同—你的房子值 50 萬，因為那是一些專家說的，市場說的是我們會給你 25 萬，然後你走，不，我不賣，那是一種冒犯，但是然後我走，猜測一下，你的妻子剛剛失去一份工作—

答：我理解。

問：然後我會說，你剛剛也失去一份工作。你現在沒有收入。我們現在有壓力去以 25 萬美元的價格銷售，雖然心里很難受，但這可能是你唯一的選擇。你同意我這麼說嗎？

答：我理解，我理解你想說什麼，但是我還是想知道我需要有多生氣？

問：需要有多什麼？

答：需要有多生氣？

這好理解嗎？

問：可以理解。

如果我的確非常非常生氣---

答：正確。

問：--然后這就是我應該的樣子了，基于你準備告訴我們的—

答：這同樣會給我一些啟示，讓我知道我是否會有一個好的和有價值的拍賣。

Quilling：法官閣下，我沒有問題了。

法官：還有其他人嗎？

Loftin：沒有問題，法官閣下。

Roossien：我有一些問題，法官閣下。

(交叉詢問)

Roossien 問：

問：Gibson 先生，我代表監督人，Steve Harr

如果 Quilling 先生支付這項工作的費用，在這個案件上，你是否願意和他分享你所有的工作文件和工作成果。

答：我會——我會分享所有內容。我當然會。

問：好的。你是否可以告訴我們，誰會是你傾向于使用的生命預期供應者呢？

答：在這個市場上有 5 家大型的這類公司。21ST Services 是其中一家，它是這個保單組合的主要供應者。AVS 是另外一家。Fasano and Associates。ISC 和 EMSI。我會致電這 5 家大公司。我會使用——建議使用 ISC。

問：ISC 這幾個字母代表什麼？

答：Insurance – Entitlement Surety。我不清楚。

問：我也不知道 EMSI 這幾個字母代表什麼。

它們通常是----

答：你如果 Google 它們，你會找到的。

問：這可以了。

好的。現在，我們一分鐘前看到的有綠色和紅色方塊的證物，我這麼理解它們的區別是否正確：你從綠色方塊往上走，我們在向可能的買家呈現宣傳冊，這樣他們有機會獲得一些參考意見？

答：首先，我不是很清楚我律師的紅方塊及綠方塊的證物，但是，是的，那至少是——我對這樣意圖的理解是：如果我們可以給他們提供更多的信息——我們可以吸引更多的競標者，因為在這裡——你可能失去了很多潛在的競標者——因為他們根本沒有看這些保單。希望我們可以提高這些機會，讓他們對我們可以用吸引人來的內容有期望，沒有這些內容人們是不會來的。

問：好的。那麼你具體是要做什麼呢？

你要自己做這些生命預期嗎？

答：不。

問：因此頭兩個星期你會收集信息，讓 ISC 做這個工作嗎？

答：好的。我可以給你——我現在可以給你一些細節——關於報告是如何制作的？

問：好的。

我要做的第一件事是——我大概會現在就做，如果法庭批准的話——把所有的被保險人的表格信息集中在一起。我想大約有 36 個人。我們會列出他們的出生，性別和抽煙類型。然後我會從該被保險人最近的生命預期報告上獲得死亡率增值系數。然後我會把該系數交到 ISC 手中，讓他們開始進行神奇的計算——根據他們的行內經驗把那些死亡率增值系數運用到他們最新的基礎表上，最後他們會給我新的生命預期數字。那將會是我要做的第一件事。

除了這件事以外，我要開始整理保單說明上的數據檔案和——做最小的保單優化——如果你希望我這麼做，我會解釋給你聽什麼是最小的保單優化。

問：請告訴我，如果一個人隨著年齡增大，保費是否會按照一個你熟悉的增長率增長？

換句話說，你是否知道典型的增長曲線是怎麼樣的？

答：你的問題是太籠統了。讓我舉個例子——

你有一份傳統的人壽保險，你每年付 1,000 美元保費。在早年時，你付很多錢，在晚年時，你付很少錢，到最後都拉平了，那就是這些事情的運作方式。

在這些萬能壽險上你有靈活性。大部分的人在買這些保險的時候，他們想要的是固定的保費。你實際上有一個存款賬戶，你的保費存進去，從而增加存款余額。如果算上利息，利息也會增加你的存款余額。然後我們將算出維護保單的費用和成本。

在一份萬能壽險上你可以——你可以支付任何你想支付的保費，沒有什麼限制，只要你存款賬戶上有餘額。

在保單貼現市場——獲得最大投資回報最好的方法是將存款賬戶的錢降低到零，這樣你只需支付保險成本。我認為這就是你提出的問題。

那是大部分這種保單的狀況，除非你有一大堆很好或者是不要求支付保費的保單。雖然那是因為他們的存款賬戶現在有很多錢。

是的。隨著年齡的增長，保險成本會增加。

是以同樣的增值穩步增長嗎？

不是。這是我們要解決的問題。我們獲得這些說明，然後解決這些數據，算出未來最少的保費。

問：好的。你昨天沒有在這，我們談論到這些內容。

答：好的。

問：存款賬戶是指你們累積現金價值或實際現金價值？

答：有很多說法。賬戶價值會是純粹的存款賬戶。解約價值會是你解除保單的時候會拿到多少錢。

問：好的。所以賬戶價值會是——你在使用存款賬戶時用的詞，是等著付保費的嗎？

答：是的，除了，老實說，大部分保單都不會讓你吸干現金價值。

問：好的。

答：好的。

問：如果——如果 Quilling 先生說過他目前只是支付保險成本以及他在盡他所有的努力，在可以降到最低的程度上降低那些現金價值，那對你來說，就管理保單組合而言是否合理？

答：是的，但是我聽到——和你所講相反的內容。既然你管理整個保單組合，你有一些保單你降低到零點而只需支付保費利率，你有一些有大量現金價值的保單，你讓那些保單自己支付保費。如果你想——如果你想更精明一些，你會——你會在那些保單賬戶上獲得貸款，騰出一些現金——換而言之，借款——但不是從銀行借款，你在一些保單上借款去支付另一些保單的保費。

這樣你可以——你可以在你的一些資產上借款和分散支付保費。這樣可以使那些保單在其賬戶內再也沒有任何賬戶價值了，這是一個杠桿做法。

問：好的。那會有另外的——讓我這麼說。

你是否采用這樣的模式并確定如果要用存在的保單借款，需要多少資金成本，以及那是不是一個——用保單支付保單的純正面或負面的經歷。

答：并不完全是這樣的，不。

問：好的。你對有這樣的賬戶價值的保單以后會怎麼處理？

答：我的系統會這麼做——我懷疑會以和 Quilling 先生處理方式幾乎一樣的方式來處理，它會預測你未來保費的支付義務，在前三年有可能是零，零，零，然后是 1,000 美元，3,000 美元。這樣在開始幾年里，會顯示不用支付保費。

問：好的。我想总结剛才提到最后一點，如果現在保單說明顯示隨著時間推移，保費會以同樣價格线性上漲？

答：不會是线性的。

問：實際的經驗是有個曲線，正如一個人年紀越大，身子越彎曲。

答：是的。

問：因此說線性預測會導致一個保守的號碼，一個比你實際經歷的數字要低？

答：是的。實際上。我想說證物顯示的 9 年保費額太低了。

問：好的。那么在 9 年間的保費將超過 1.34 億美元。

答：當然。

問：因此你將要做的第二步工作是計算保費。

你第三步要做的事是什麼？

答：然後我會回到生命預期上，我會把那些生命預期運用在基礎表上，我會用這個基礎表為每一份保單制作成一個非常具體的死亡率曲線。然後運用該死亡率曲線預測每個保單每個月的現金流水，現金流水是死亡收益減去保費付款。

問：好的，你可以和我們分享你的基礎表嗎？

答：是的，我可以。

法官：等一下，我們在換口譯員。

證人：我準備用基礎表—那會是一份公開的表，和生命預期提供者要用的表不一樣。他們使用公開的表，然後做一些調整，然後用他們在這個領域多年的經驗來處理，最後出來一個他們專有的經調整的表。但是，我只是為適合這個曲線而使用我的基礎表，這是關鍵。我還是會用他們計算出來的生命預期。我會到回來使用他們的生命預期。我只是想把該預期適當地放到曲線上，這樣會和他們的有點不一樣。

Rossien 問：

問：你是否熟悉 ISC 為達到他們的基礎表而使用的更改？

答：理論上，我是熟悉的，但具體上不熟悉。

問：好的。但我們會看到這兩種計算方法？

答：你不會看到 ISC 基礎上的應支付款，但你會看到 ISC 提供的生命預期價值。

問：好的，然後你會用根據你的基礎表做一點改動，最後算出來的新東西--

答：讓我舉個例子。

讓我舉個例子。

如果 ISC 回來說生命預期是 60 個月，然後你標出他們的死亡率曲線，就會有這樣的形狀（示范），它會—中間值為 60 個月，因為那是 50% 的人死亡的期間。

我將要用，我將要算出—要算出我基礎表的一個增值系數以回到他們提供的生命預期。

所以我們仍然要---我的曲線或許不會---不會在他們曲線的上邊，會有一點脫離。可能會很接近。但它同樣會有 50% 的生命預期計算。

問：好的。然後你將做些什麼呢？

答：我將制作一系列的現金流水帳。

我要做的事像證物 16 上所列的事，我會按不同的貶值率降低它們的價值。該貶值率可能會和我現在有的一樣。

我很有可能會用我這麼做的方式強調死亡率，以給出一個我們看到的範圍。

因此，比如說，我們有一個保單組合有 6 份保單，比如說我現在已經重新做了生命預期，我想給多一點細節，但它和這個很相像，在這裡我確定了一個範圍，讓我看一眼這下面的內容，我看到的範圍是從 2,900 萬到 5,300 萬。

問：好的。

答：很大的範圍。

問：是的。這是證物 16，產生它的軟件是什麼？

答：只是 Excel 的列表，但計算最低保費和現金流水的軟件是我自己開發的專有的軟件，我為 Lewis 和 Ellis 開發這種軟件，在市場上有很多這樣的軟件在銷售或出租。我懷疑這個市場的大玩家都已經開發出他們公司內部使用的軟件。

問：你是否介意解釋一下這個專有軟件是如何-----？

答：一點都不介意。

問：好的，這樣至少我們可以理解。

答：沒問題。

問：你有制作該文件的 Excel 列表？在你的電腦里，或在別的什麼地方？

答：這是 Excel 列表——我有——我有我的軟件來計價和產生現金流水，--那是一份——一份后面有數據的大表，該數據庫是用來儲存數據的，這就是我如何得到我需要的參數價值。這只是拷貝和在列表上粘帖上去的價值。

問：好的。

答：因此，這是很小的列表，除了展示以外沒有其他什麼內容？

問：好的。你還會做其他什麼事情嗎？

答：很有可能有的事情。當我們開始做的時候，會有一些新的事情發生。但現在，那是一個項目計劃。

問：好的。你預測會在市場上散布這些信息嗎？

答：這不是我所做的決定，但在我看來最簡單的是，你會把它交給想要它的人，因為一個人如果有更多的信息，我真的相信那樣會更好——他們的標價會更好，因為在這個市場如果沒有信息，人們會假定最壞的情況。

我知道我們——我知道 Quilling 先生展示了其他和這個相反的東西，但是，我們在這里不是——是在處理一個復雜的市場，如果你在開放市場只是賣單獨的保單，我們會到一個地步——這些保單會被經紀賣出，很多時候一些愚蠢的買家確實贏了標價和得到了保單，但是在一個保單組合，我很難相信那會發生，這就是為什麼我會認為展示的信息越多，越多知識，就會帶來越高的標價。

問：如果我們現在還在進行原始的盡職調查期，我們是否應該把它交給找過我們的這些同樣的競標者？

答：我料想的是——這將成為他們手中一套文件中的一部份，除了向其他可能有興趣的人們推銷這些信息外——這些人或許當時沒有聯絡過，或者他們的名字被除掉了，或別的什麼原因。

問：你想象會花多長時間才能把這些文件交到人們手里并給他們充分的時間考慮？

答：對於目前存在的競標者，我拿 Silver Point 舉例，他們除了生命預期及可能由我制作出來的保單價值範圍外，有了所有的資料。因此 Silver Point 只缺我要做的東西，我要花 2 周完成。

對於新的競標者，我會預測他們會拿到第一手全新的資料，我是星期 5 收到這些資料的，他們將開始工作——他們開始做他們的——他們將在那數據上做神奇的計算，我們也會告訴他們我們正在以我們所描述的方式做更新生命預期。因此他們可以開始他們的計劃了。這不是說他們要等 2 周才開始調查。因此只給他們 3 個星期去做價格評估。3 周不是很長的時間，但是很多公司會反應迅速。

問：你是否在說，在這點上，你可以不依賴于現存的生命預期做價格評估？

答：我依賴的是當初的死亡率系數。

問：現在—

答：讓我舉個目前在我們這個行業現行的例子，我們在這個訴訟里的人都熟悉 21st Services, 這是一家領先的生命預期供應商。

21st Services 用的是正負系統，像是保險商一樣。因此，他們會接觸被保險人，問他們問題，體重，年齡，血壓，等等，他們把這些資料輸入電腦系統，如果是好東西就給他們正值，如果是壞東西就給他們負值。當他們得到所有的醫療信息后，把信息數碼化，得出一個號碼—那就是死亡率系數。323%。他們將這個 323% 乘以他們專有的基礎表，最后得出生命預期

現在，21st Services 在 2 到 3 周前宣布他們正在改變他們表格所依賴的基礎。他們沒有改變他們的正負計算器。他們只是改變了他們依賴的表格。該改變的影響是會不一樣的，僅僅根據基礎表的變化，生命預期會增加 10% 到 20%，30%。

所以現在我正在做的是取得他們 2，3，5 年前（不論多長時間）得到的系數。我將把該系數運用在最當前的基礎表，該基礎表經行業專家預測是準確的，預測根據是他們的經驗和精算協會的經驗表格。

問：好的。我—很感謝您的解釋。我想問一些簡單的問題，我想這樣解釋。

比如說，KES 先生，在這樣一種情況下，原始的生命預期在他 78 歲時作出。現在他 86 歲了。因此為了看看他預計會生存的 87，88，89 歲的狀況，你是否會看原始的生命預期或者你會看 86 歲老人的生命預期？

答：我想做的是—我們的基礎死亡率表格是經挑選且有極強的持續性的，因此我將用他 76 歲的生命預期。好嗎？

我會做出一個新的死亡曲線，雖然我只有他 76 歲的信息。然后我拿出死亡曲線，我將其往前精算，根據他已繼續生存了 12 年或，不管多少年。我想這個例子是 8 年。

因此很多人認為——讓我做一個簡單一些的數字例子。比如說，他 70 歲，有 5 年的生命預期。2 年過後，很多人會認為他有 3 年生命預期。但是，這是不對的。大概接近 4 年，因為他已經活了 2 年。

因此我們會用精算的數學方法調整表格以反映我們知道已經發生的可能性，從而調整我向前的曲線。

如果——從精算角度，這不是火箭科學，這是基本和簡單的。

問：我已經看到了你談及的基礎模型，很感謝你現在所解釋的，用簡單的話說，人們活得越長，人們的生命預期就越長。

這意味著我在 70 歲時有 12 年的預測，如果我活到 80 歲，我仍然有 7 或 8 年的生命預期嗎？

答：我想——我想我了解你在說什麼，但你說的不對。

我想你說的是生命預期日，而不是生命預期。

問：好的。

答：因此如果他預測能活到 2012 年，他每多活一年，他預期活到的日期就會比 2012 年長一些，那是正確的。

問：那是我所說的。

答：你說生命——我在往回算，想把它等同於一個數字。

問：我理解。對不起。

我確實想回到的地方是我們所持有的 PR16，這些估價建立在生命預期上，該生命預期過期了，是這樣的嗎？

答：不好意思——他們過期了？

問：他們過期了。

答：他們變得陳舊了。我會稱它們陳舊了。

問：因此我們現在有 6 份保單，你不是在說這是一個準確的估價，你只是說這是一個說明。是這麼回事嗎？

答：我想這是說明。我的想法，最有可能是，我的 150% 表將是我的標準表。那是我想的。我想在基礎死亡率表格上，從這些生命預期最初完成的時候到現在所作出的改良是會產生那麼大的變化。

問：好的。讓我們特別拿出 KES 做例子，這是一個人，他最初的生命預期在 2006 年 6 月份結束。

答：好的。

問：正確嗎？

150% 生命預期在 10 個月前過期；是這樣嗎？

答：是的。

問：這樣，為什麼他的保單不值 1,000 萬美元呢？

答：好的。這是我早些時候談過的，生命預期不是指每個人會死亡的日期。因此，如果你比 50% 的人活得更長，如果我們的數據是正確的 50% 的人將活得超過生命預期，50% 的人將活得比生命預期短。

因此，KES 活著超過了他生命預期的平均期，50% 的標記，這並不必然意味著它是一個壞數字。你會讓他分攤在曲線不同点上。

問：好的。那是我所有的問題了。法官閣下。

法官：Loftin 先生，你有其他問題嗎？

Loftin：沒有，法官閣下。

法官：我們的投資者對 Gibson 先生有什麼問題嗎？

余問：

余（通過口譯員）：法官閣下，女士們先生們，今天我們有一位專家給我們做生命預期的分析。請允許我——這是最重要的數據。正如你所提及，5 個大公司和 ABC 和——ABC 有 4 個經濟實體。

在為供應商公司提供完生命預期報告估價后，這是一份參考工具，不是絕對的計價基礎。

法官：不好意思，我要打斷一下，我現在是讓你向 Gibson 先生提問題。在我們結束後我會給你機會發言。

余（通過口譯員）：請允許我問你一些問題。

對不起，法官閣下。那些從事生命預期報告的公司都是 Vasano 的成員嗎？是的。他們的報告只是作為參考工具提供給那些公司，但不是絕對工具。

口譯員（2）：我在一個字一個字的翻譯。

余（通過口譯員）：是的。生命預期作為參考點使用的，是的，在保單貼現市場。

余：好的。我說英文。

ABC Viaticals 有可能是個騙子公司。它做生命預期報告，可能有 3 個公司。我收到了——接管人給我數據。或許一家公司到三家公司。因此他們考慮一個開價以給投資者一個比例。第一個金額可能是 100 萬美元。我們投資者投資 60 萬美元買保單。那是收益，我們有 40%，或許 5 年，7 年。

我們今天看到投資者投入的金額共為——2.06——對不起——是 2.36 億美元，兩倍。每個人看這是個完美的——

法官：余先生，當證人作證完后你會有時間做陳述。你對 Gibson 先生有別的問題嗎？

余（通過口譯員）：沒有了。

法官：好的。謝謝。

其他投資者有什麼問題要問 Gibson 先生嗎？

Lee 女士：Gibson 先生，你認為---

Lee（通過口譯員）：Gibson 先生，你的看法，像現在這樣，是否應該有一個最低價格的基本線讓人們可以從那條線上開始競標？

Lee：是的，價格上，保單價值，應該有基本價格。

證人：一個基本價格。我想答案是否定的。我來告訴你原因。

你可以——你可以有一份 100 萬美元的保單，但如果保費是 50 萬美元一年，這是沒有什麼價值的保單，同樣的保單可能每年的保費是 1,000 美元，那是非常有價值的保單。

所以你需要將保費負擔和預期的死亡收益做比較。我想這也部分回答了這位先生的問題，當他開始討論 40% 的收益，但是我們有——你不能夠忽略這個事實——你必須支付保費來繼續這個遊戲以獲得收益。

Lee：好的。謝謝。

法庭：還有再次直接詢問嗎，Brannon 先生？

Brannon：沒有。法官閣下。

法官：你可以下來了。

謝謝。

我想 Harr 先生是我們最后的證人。

除了 Harr 先生，我們還有其他證人嗎？

Quilling：我們這邊沒有了。

法官：好的。

(證人宣誓)

法官：請坐。

(直接詢問)

Roosien 問：

問：Harr 先生，請告訴你的全名以做法庭記錄。

答：Steven，中間是 V，Harr，H-A-R-R。

問：你是否可以告訴我們你做律師的經歷？

答：我在 1980 年取得律師執照執業。我是 Texas Tech University 和 Texas Tech University 法學院的畢業生。我已執業 28 年了，在頭 23 年，我主要從事訴訟爭議解決，在最近 5 年主要從事接管工作和大型的仲裁案件。

問：關於過去的 5 年，5 年半，你一直在我們稱之為保單貼現的行業里從事法律服務，你可以和法庭分享一下你在該領域的經驗嗎？

答：好的。在 4 個案件中我被指定為監督人。這些案件都和 Kramer 先生和 Quilling 先生有關。它們的規模從小到大，這些案件早期被稱為先進的金融服務 (Advanced Financial Services) 訴訟，這案件包括 Trade Partners 訴訟，本訴訟，和在加利福尼亞州的 SIS 訴訟。這些案件都包括購買保單部分利益的公司——銷售部分利益，管理并濫用投資者的投資款，從而導致投資者大量的損失。

問：你在 Trade Partner 案件是否有和機構性估價公司合作的經驗？

答：是的，我們有。

問：對這些生命預期公司和他們如何運營你是否做過研究？

答：是的。我和他們打了 5 年，4 年半的交道。我大致了解他們做什么。

問：你在本案被任命的目的是什麼？

答：在這種類型的案件上，包括本案，做監督人，監督人是第一個也是最重要的和投資者聯系的信息傳遞者，監督人聆聽他們的意見，收集投資者的情緒，這樣我可以報告給法庭這些投資者對正在發生事情的想法。很多時候，監督人努力試圖將法庭程序和案件發生的事解釋給投資者，通知他們，幫助他們了解他們所處的困境。

問：自從你在本案開始 2006 年 11 月后的一個月被指定以來，我想是那個時間--當法庭的記錄顯示你被指定的時候，總的來說，你做了什麼事情來履行你的職責？

答：總的來說，我們立即建立了網站，我們將正在進行的案件進展公布在該網站上。

我們也開通了一個電話號碼，雖然我們絕大多數的交流都是通過電郵或該網站進行，這樣交流的原因是因為這些投資者所處的地理位置。

自那時起，我們一直對網站保持更新，我記不清有多少次更新了，我想自從我們處理這個案件以來，有 10 或 15 次。

我們積極回復投資者的問題，主要是從臺灣來的投資者提問，有一些是國內的投資者，我們只是解釋給他們聽現在正發生什麼事以及我們會繼續努力為他們提供信息。即使有翻譯者的幫助，這樣的交流是十分困難的，雖然我們也建立了我們網站的中文版，我們的更新和主要訴訟文件及其他類似文件會公布在該網站上。

最后一件我花時間和精力投入的事情是：因為保單組合被理解為，正如它一直這樣進行，借款和花費，我花了很多時間和 Quilling 先生在一起，為最大程度挽回投資者損失而制定策略，我也花了很多時間在尋找可以轉手保單的人。

問：為履行你的職責，和今天待審的動議一起你也遞交了一份報告給法庭，是嗎？

答：是的。我們，特別是在你的幫助下，準備了一份很長的報告——該報告包括了現在我們看到的狀態和從我們角度出發的情況分析。更重要的是，我覺得我們的工作是將投資者反映給我們的反對意見報告給法庭，這些意見在我們提交給法庭的報告中。雖然我們努力幫助他們理解我們針對他們反對意見作出的回應。我們還是覺得這些事很重要，這就是確保法庭記錄能夠記下這些投資者的確極力地反對我們銷售這些保單和他們反對的基礎。

問：好的。在過去的一天半，這些被提到的問題有無----

法官：等等。

好的。請繼續。我們換了口譯員。

Roosien：謝謝。

Roosien 問：

問：在過去的一天半，在這裡法庭的討論，所提出的反對意見，不管是由投資者直接提出來的，或是以別的方式提交給法官的，在你看來，聽證前提交給你的所有問題都已反映在你的報告中嗎？

答：是的。我想與其說是---由于時間因素和要留一些時間給大家做最后陈述——我——我相信我的報告基本上是全面的，或許更好的做法是看我的報告，而不是一條條的談。

Roosien：這是我所有的問題。

法官：Brannon 先生，有無交叉詢問？

Brannon：沒有，法官閣下。

法官：Quilling 先生。

Quilling：沒有。

法官：Loftin？

Loftin：沒有，法官閣下。

法官：投資者有問題要問 Harr 先生嗎？

你可以下來了，Harr 先生。謝謝。

好的。證據程序結束了嗎？

Quilling：我這邊結束了？

Brannon：我這邊也結束了。

法庭：Brannon。

好的。你們每一方認為需要多少時間做結案陳詞？

Quilling: 如果法庭允許，我想用 5 分鐘。

法官：不好意思？

Quilling：5 分鐘。

法官：5 分鐘。

Brannon：5 分鐘。

法官：然后我會給每一個投資者幾分鐘時間做陳述。

Loftin 和 Harr 先生，你們每個人也有 5 分鐘，如果你們願意。

Quilling：法官閣下，我希望通過這次聽證，對法庭來說很清楚的是，我們現在處於一個很困難的境況，這不是我造成的，但是我認為這是無法避免的，那就是售賣保單組合。我為尋求最后的救濟來到這裡。我已探索了其他解決途徑，但我的專業判斷使得我不應繼續賭博。

我向一位華人投資者解釋過我售賣所有東西的原因是因為我想保證他們能拿到一些東西，而不是繼續賭博，最后什麼也拿不到，儘管這是他們的錢。

我們可以對保單的價值是多少辯論幾個月，幾年，沒有期限。最后價值的分析是由市場決定的。市場在顯示價值，市場已經給了我一個數字，我雖然覺得很數字很惡心，但這是唯一的一個我必須給你的數字。

我有合同。我的責任是將它交給您。我已將合同交給您了。在這個時候，是否批准目前狀況的銷售而成交或者是再延期 3 周，那將是一個很艱難的決定。我不能夠請求您延期，原因你是知道的。

但是今天聽證后我肯定我會非常難過，但是我又拿不出一個更好的價格。我並不對 Gibson 有任何的不尊敬。事實上在 Trade Partners 案件中我們還聘用了他的公司。我理解精算師必須要說的內容，但是他們所說並不能夠帶來現金使我可以支付保費，他們也不能夠代表市場會支付的價格。他們只是簡單地對保單價值估價。我心里相信保單的價值遠遠超過我現在請求您批准我銷售的價格，但是我沒有別的辦法，除非我有權印鈔票。

謝謝。

法官：我有一些問題問你。

首先，我對本動議的決定是處理整個案件的決定嗎？

Quilling：當然不是整個案件。關於動議，我期待您要做的決定是事實認定和法律結論。我完全期待 Solis 法官會遵行您的決定。基于他的時間有限，他有信心將本案交付給你著手審理。

因此我相信對動議處理的結果是如果您今天授權我銷售該保單組合或允許從現在開始延期 3 周銷售，最消耗本案接管資產的資產將被處理，我們的費用會降低到在剩餘財產的花費上，這些財產是我所描述的在奧蘭多的房子，還有和訴訟有關的法律和會計費用，這些費用很大，我並不想把它描述得很少，我只是想說它現在不會往我口袋放錢，最后確定理賠程序，那不會花太多的時間，因為我們已準備了好久了。

到那時我會建議一個重組計劃，或者不是一個重組計劃話，則是一個分配計劃，是過渡性的分配，我們屆時會拿到很多基于今天銷售產生的現金，提留部分作儲備金其餘支付出去，這樣我們可以繼續和像 Erwin 先生一樣的人戰鬥，希望能獲得一些賠償。但是，現在肯定是一個分水嶺。如果您批准了銷售，那么我要處理的事情就不是很多了。

法官：我問這個問題的原因是 Solis 法官把這件事交給我決定，而不是給建議。但是，就解決案件的事情範圍，我必須做建議。但如果不是解決案件的事，我可以做決定。不管怎樣，我的決定有上訴程序，但我想聽聽你的立場。

Quilling：我想——在 Solis 法官分派案件上，我並沒有意識到這個區別。

我相信您有完全的權利適當地決定是否批准該動議。

法官：好的。我第二個問題是：我在動議內容里閱讀競標程序，我們今天的拍賣也遵循了該程序，看起來是，每一個競標是---最后的競標直到完成銷售日或拍賣日期后的 180 天兩者之間的更早一個日期為止是不可撤消的。

我如果延遲作出決定或休庭 21 日，這樣會有什么弊端？

Quilling：由我做此聲明---你要是這麼建議就和我以前所做是不一致的，因為我可能會有理由被認為是沒有遵守我的合同。我相信，今天的一個或多個競標者告訴我，他們到目前為止經歷的這些程序和他們理解的程序是一致的。

將這個競標程序分成兩步的概念是，這樣我們可以有一個新的起標價，而新標價的競標者無權獲得分手費，我相信 Lucent 先生的公司，Settlement Group，會呆在這裡直到成交為止。不過他們有離開這個拍賣的閘門。他們可以簡單地說，我們不能成交，或者因為有拖延，他們可以離開。

Highland Capital 建議我他們不願意堅持他們的標價，或許他們昨天只是在匆忙的情況下說說而已。

那麼，Silver Point 將會是出價 2,710 萬美元的高價競標者。他們表示他們仍然會在那個價位上，並會執行他們的標價。

如果所有的這些事情往更糟糕的方向，最後我們回到我們今天開始的地方，Silver Point 出價 2,710 萬美元，根據合同分析，他們無權獲得分手費，因此我會獲得該金額的全部。

但是我相信—我相信競標者，在這個程序會拖長的情況下，會認定，或許這樣認定是合理的，基於程序已發生變化，他們不再有義務執行不可撤銷的競標了。

法官：好的。我現在當然不是要求一個立場—我還沒有決定，但我試圖完全理解該---事情的後果---

Quilling：簡單地說—簡單的說，如果您批准的話，我想不出會有什麼大後果，但這不是我向所有這些競標者所承諾的。

法官：最壞的結果是，我批准延期，我們會失去今天的高標，然後回到 2,710 萬美元。

Quilling：那肯定是一個。同樣原因，雖然我們沒有更多地拓展，但是我一直有點擔心另外一方對我們走向的看法。

當我們拿到這些生命預期，比如說有人比生命預期活得長 40 個月，他們獲得新的生命預期是 100 個月，Silver Point 可能說這對我們而言沒有任何意義，我們早就考慮了這個因素。他們可能會說，嘿，等等，這是新的信息，我們要走了，這不是我們當初為買保單而獲得的信息。

換言之，這就像我向要買我車的買家透露道，順便說說，它需要新的輪胎，哦，順便說說，發動機壞了，他們不知從何開始。這樣我們可能嚴重損害保單組合的價值。但是我不能夠告訴你未來的情況是怎麼樣的，這只是一種可能。Gibson 是不同意的。

法官：所以你認為這樣決定的一種可能後果是否決了你的動議。從實際影響上，該決定是拒絕了你的動議？

Quilling：從實際效果上看，這樣的決定就是否決了我的動議，這樣會把我們帶到——讓我們回到原地——要么有一個新的計劃進入，A，如果有新的買家，他們相信這新的價值，他們說那會自動地想支付更多，使得他們想支付更多，我懷疑情況不會是這樣，當我們回來時很有可能，有可能重新開始這個程序。

另外一方面，如我所描述，我可以執行 B 計劃，我可以開始銷售部分保單。

我可以執行 C 計劃。我什麼事都不做，只是借錢，繼續每一天在紅 13 上賭博。但是這樣做的底線是，我們在不久的未來，必須迅速用某種方法解決這個一直存在的問題。我不想失去桌面上現有的標價，但是，正如我所告訴你的，法官閣下，所有這些價格對我而言是一種侮辱。但我還是有義務呈現這些價格並請求您批准。

法庭：謝謝。

Brannon。

Brannon：法官閣下，如果您允許，很簡要，因為我不是生命預期的專家，如果我可以邀請 Gibson 先生簡要回應關於生命預期評估的問題。

請評論。

Gibson：Quilling 先生評論的生命預期評估是不會那樣發生的。我們不會用新的醫療信息為保單重新承保。我們還會使用同樣的死亡率系數，會把它運用到更新的表格。所以 Quilling 先生的例子從 40 個月的生命預期，到活著超過該預期，上升到 140 個月，這種事不會發生。我們還是會用原來的死亡率系數，把它運用到新的表格，不會考慮他的生命存續上升。因此，那不會發生。那樣的壞處不會存在。

法官：好的。我有一些問題。你是想讓我問 Gibson 先生或者是等到你完成陳述的時候？

Brannon：是的。

法官：好的。Gibson 先生，我理解你的立場是你現在告訴我更新生命期預測會提供很可能更高的估價，并希望會帶來新的競標者或出價更高的競標者，這樣說正確嗎？

Gibson：是的，法官閣下。

法官：如果在這裏的競標者早就完成了你所描述的類似于你要做的工作，他們為什麼還會依賴于你的更高估價而不是他們自己做過的工作呢？

他們不會依賴于他們自己的盡職調查嗎？

Gibson：我懷疑在法庭內的競標者大概做過我所做的，而且我做的可能不會影響他們，但他們將知道同時有我的工作結果存在，該內容不是顯示 3,400 萬或 2,700 萬，而是顯示 7,000 萬，他們也許會有更多的責任，也還可能帶來新競標者，這些新的競標者是看到我完成的生命預期更新才來的，他們會有些新的看法，那就不是賤賣了。

法官：所以現在的競標者要么是發現他們已經獲得很好交易，或是——

Gibson：我想——

法官：得到他们正想要的交易，或根本沒有完成其所認為是好交易？

Gibson：我認為他們確實知道他們所做的。我認為我——我的報告和他們在自己內部已經做出的內容不會有什么區別，但是這是一個競技策略，我當然想用最低的價格來支付某樣東西。

法庭：好的。那回答了我的問題。

Brannon：謝謝，法官閣下。

謝謝你，先生。

法官閣下，我不想就此長篇大論。法官閣下，每個人都在這裡進行了近兩天的聽證。我只是想重申一下這些事實——我們不是——總體而言，作為接管人 Quilling 先生在本案做得很好。這不是對他的冒犯，我們只是有一些不同意見。投資者對這個特別的銷售有不同意見。

臺灣和波多黎各的投資者已發言，他們想要 3 個星期，法官閣下。他們看不出這是什么賭博，他們想要 3 周來讓 Gibson 做他可以做的事。他們看這個問題最壞的情況是——是有人離開。我認為更現實的情況是我們將會在我們現在所處的位置。

我請求法官閣下記一下——我所認為支持我們觀點的證據，那證據是從我們的專家觀點看，目前狀況的銷售創造了低起點和低封頂。他們沒有為賣方提供充分的信息對這麼一個特定的標價做一個有見地的決定。

一份更新的保單貼現在決定保單價值上是很關鍵的，它是這個行業被接受的標準估價，不管其他人是怎麼看的。

我想還有一些證詞，在昨天拍賣的時候，在這種資產上一些最有權力——最大的買家在拉斯維加斯的年會上。所以 3 周后的情況將不會是這樣。希望籍著 Gibson 的好工作，如果他被允許這麼做，他可以更新這些生命預期，也可以將新的生命預期交給目前的競標者以及其他沒有再繼續——第一輪中未能參加的其他人。

這當然沒有保證，肯定沒有保證，但這是他們的錢，他們想要這 3 周的窗口期，他們會很感激您批准延期。

謝謝，法官閣下。

法官：Brannon 先生，我對你的問題是，關於這次動議的性質，對動議的決定是否可以解決案件？我這樣問的原因和剛才我和 Quilling 先生討論的一樣。

Brannon：是的，我認為這個問題的決定是解決案件的。我想我聽到法庭說 Solis 法官將對這次銷售動議問題的最后決定權指派給你。是的，我的意思是，我認為那是解決案件的。

我的意思是，如果您問的問題是：這會導致最后的決定嗎，最后的判決是可以上訴的，如果那就是問題，我---是這麼認為的。

您還問我其他什麼問題嗎？

法官：我想我這麼問的目的是，解決案件和解決動議這兩件事上是有區別的。

Brannon：我不知道。

法官：如果是解決案件的動議，我只可以被指派出具建議。我問 Quilling 先生的問題是：這是不是解決案件的決定？

Brannon：我不知道。我想這是解決動議的，但如果可能是解決案件的，我不知道。

謝謝。

法官：Loftin。

Loftin：法官閣下，我想我可以回答法庭最后問的這個問題。答案是否定的，對本動議的決定不是解決案件的。對 Keith 和 Jesse LaMonda 的訴訟尚未審

結，本動議不會以任何方式影響案件的內容或形式。因此我希望那會回答法庭在這個問題上的提問。它沒有解決這個案件，很遺憾，我還要繼續在這個案件上工作。

現在，轉移到動議的好處。我想 Gibson 先生在回應臺灣一位投資者問題時很好地概括道：你不可以忽略你必須要支付保費來繼續這個遊戲。那就是我們為什麼在這里的原因。我們的錢只可以支付 8 個月的保費，或許更長一些，這取決 Quilling 先生是否有口才和能力去爭取可能的貸款人進行貸款，除此以外，我們沒有什麼運氣。

很不幸的是，法庭現在處在一個不受人羨慕的位置。它必須要做一個什麼是這些投資者的最佳利益的決定，而不是簡單地批准接管人的請求。法庭要考慮呈現給法庭的證據和目前存在的狀況，然後做什麼是投資者最佳利益的決定。

Quilling 先生的公平市場價值標準很遺憾地在本案訴訟中不適用，原因是對於買家而言這是有壓力的銷售，這個壓力是有能力支付保費的時間只剩下 8 個月。因此銷售的原因是明顯的。

Gibson 先生的評論是：他懷疑競標者很有可能已經做過類似他所做的分析，我想這很有可能是正確的。我認為他們的分析顯示出他們有合適的理由來到這裡競標，因為他們可以買到這組合，然後倒手掙錢。那就是他們在這的原因。那就是每個人在這的原因。今天在這里的每個人在某個時候都想掙錢。

很不幸的是，投資者最初被卷入這個案件的原因是詐騙。在法庭上，新的投資者基於他們所獲得的最佳信息而做出了決定。

我不知道 Gibson 的分析能把什麼帶到桌面上，如果有東西的話，但同時我不反對 3 周的延期。這樣可以使投資者有機會獲得他們認為關鍵和重要的信息，但這不會解決潛在的問題，那就是你不能忽略你必須支付保費以繼續這個遊戲這一事實。法庭將做一個很艱難的決定，我祝您一切順利。

謝謝。

法官：Harr 先生。

Harr：Loftin 先生陳述得很好。我也會這麼說。兩件事。

我絕對，100%，相信你應該批准銷售保單的動議，但是我也支持延期 3 周，原因如下。在這個聽證，我們決定要經過這個程序，帶來這些信息，從而有第二次聽證，這樣會解決在本法庭這些人代表的眾多投資者的反對意見。我想基于平靜他們的心情和照顧他們經歷過這麼糟糕狀況后的情緒，我們應該這麼做。

法官：哦，對於解決或非解決案件的問題，你有沒有什麼看法？

Harr：我同意。我不認為這是解決案件的決定。

法官：好的。余先生，我相信你有事情要讓法庭考慮，特別是在法庭作出決定以前，現在你有機會向法庭陳述你想說的內容。

余（通過口譯員）：謝謝，法官閣下。

我想謝謝接管人和監督人律師，因為直到今天投資者的保單還有效。

我還是覺得——有一件事很後悔。直到 2 月，我們觀察了選擇方案——對保單分類來確定不同的解決方案。直到 4 月 30 日，我們得知保單要售賣，賣給 Silver Point，私人基金，有高達 55 億美金的資金，來投資我們的項目——保單。我們很奇怪，這價格是如何確立的。在那以前，我的確有電郵給接管人，所有的臺灣投資者都不清楚美國法庭的程序。到 4 月底至 5 月中，我們從網站上得到信息。那時開始我們對美國的法律程序感到非常失望。從 2006 年 2 月 26 日那天所有的保單被接管為接管資產，從 2007 年 1 月 29 日接管人，監督人和一位會計師到臺灣來，我們的確有一個 4 個半小時的會議。

我們的建議沒有一個被採納。

直到今天，我們感覺所有的保單價值都被法律程序所貶值。我們一直請求接管人重新評估生命預期。我們的請求不止一次地被拒絕。接管人和監督人從不信任我們的報告會被考慮。

今天我們有專家。我覺得我們投資者投資的資產是保單。因為保費問題，該案件會拖到今天。這樣的問題在一年前就可以解決。所以我們確實感到我們是被迫接受從 2,700 萬美元的標價到昨天的標價。臺灣來的 4 名投資者代表并不感到奇怪，因為我們相信所有的買家對本產品沒有足夠的知識。

女士們先生們，你可以參考美國財經時代，2003 年，Warren Buffet 的公司，他購買了 4 億美元這種保險。就我們今天的案件，應該肯定有一些專業實體，他們對購買該類型的保單有經驗。他們應當會使用生命預期報告。

如我昨天所報告，我所聯系的投資銀行他們的確研究過這種保單的結構。我們至今也沒有因為本案和那些類型的實體見過面。

最后，但不是最終，我希望，法官閣下，您開始會理解保單貼現是這個行業的資產。這是個專業的組織。否則得克薩斯州的法律不會批准这么多的保單供應商和經紀。

讓臺灣投資者經歷我們昨天的估價，我們拿回來的投資款從 12.5% 上升到 14.5%，那是個有意義的數字嗎？

我的陳述結束了。

法官：謝謝。

馬女士，你有什么話要說嗎？

馬：沒有。

法官：Lee 女士？

Lee 女士？

Lee（通過口譯員）：法官閣下，我想說一件事，2,700 萬美元，這個數據應——這個數字應當有支持數據來說服我們，這樣我們可以明白我們所經歷的是什麼

類型的騙局。如果我們再次碰到類似 ABC 一類的騙子，目前的價值是 2,700 萬美元，我們想知道你是如何估價的，這樣我可以向我的朋友和投資者負責。

昨天來這裏的競標者可以告訴我你們估價的基礎嗎？

法官：那不是現在這個聽證階段的內容。現在是你要告訴我你的立場是什麼，你有什么事想讓我在決定的時候考慮？

Lee（通過口譯員）：我想我只相信數據。然後我們可以如獲重釋和信任，而不僅僅是在市場上的美元數字。

法官：謝謝。

好的。還有---Diaz 先生。

Diaz：謝謝，法官閣下。

對我而言重要的是，這是我們的錢，我們的臺灣人，我父親的錢，我今天聽到 Quilling 先生說的計劃 B—銷售部分保單，把銷售款用作貸款額度，這樣有更多的錢支付保費，為 Gibson 先生爭取更多時間做估價，然後把估價放到市場。那很重要，因為我知道能買保單的人在拉斯維加斯的保單貼現協會，你也聽到臺灣人說他們在臺灣和分量很重的人談過，那些人在見到對保單的完整估價前都不想見這些保單組合。

為什麼要售賣保單組合？

我們有別的選擇，這樣可以帶來更多的錢，如 Quilling 先生所說。

謝謝。

法官：Brannon 先生，Quilling 先生，Harr 先生，Loftin 先生，還有別的話要說嗎？

Brannon：沒有，法官閣下。

法官：我們要休息 5 分鐘，我到時會回來，告訴你們我的決定。

(5 分鐘休息)

(訴訟 2 : 44 恢復)

法警：全體起立。

法官：請坐。

開始，我想謝謝在這里的所有投資者，在過去的幾天，你們花時間和金錢來到這里，余先生，馬女士，Liang 女士和 Lee 女士，還有 Diaz 先生和他的家人。我想現在很清楚的是，你們投資了很多，不僅僅是金錢，而且是對家庭，朋友的支持，還有作出這樣投資，我很認真地考慮過你們請求增加額外時間以獲得更新生命預期評估。我也考慮了證券交易委員會和監督人都不反對你們的申請這一事實。

因此我要做的很容易的事將會是批准這樣的請求，但作為一名法官，我不是被召來做容易的事。我被召來是要適用法律。法律要求我考慮本案投資者的最佳利益。要這樣做，我必須權衡 3 周延期的可能利益和好處以及我如果批准延期 3 周，延期可能帶來的弊端或損失。

普通話口譯員：法官閣下，電池沒電了。很顯然，有些技術問題。我不會弄這個電池的時間設置。對不起，對不起。

(暫停)

法官：我認真考慮了 Gibson 先生關於他認為這樣的程序會帶來更高價值和更多競標者的陳述，但我同樣考慮了他同意目前的競標者早就完成了這樣的工作，這些工作基本上和他建議要做事情是一樣的，我必須權衡延期可能會使我們失去目前競標者這一事實。

我想從證詞上看得很清楚的是：接管人未能獲得對部分保單組合的投標，那樣會讓我擔心他銷售部分保單的能力。

我想他對時間緊迫性做的比喻是恰當的。基于接管人在保費到期時需要繼續支付保費，以及他用目前的貸款額度支付保費所可以支撐的時間有限，在這點上，時間就是本保單組合的敵人。

我不會輕易做決定，但當我考慮完在我面前的所有事后，我覺得拖延 3 周做決定不符合投資者的最佳利益。因此我決定繼續，我會在下個星期出具一份書面決定。

普通話口譯員：法官閣下，您是否可以重復最后一句話？

法官：我準備在下周出具一份書面決定，我們不會在 3 周后回到這裡聽取更多的證詞。

在任何一方愿意提交其所建議的事實認定和法律結論，我会很樂意看到那些內容，但我確實希望在下周周末前可以作出書面決定。

非常感謝。

旅途安全。

我們休庭。

法警：全體起立。

(訴訟結束：2008 年 9 月 24 日 2：50)

目錄

證人或程序	頁碼
MICHAEL QUILLING	3
直接詢問 (繼續) Kramer 問	3
交叉詢問 Brannon 問	63
交叉詢問 – Loftin 問	78
STEVE GIBSON	91
直接詢問 Brannon 問	91
交叉詢問 Quilling 問	111
交叉詢問- Roossien 問	115
STEVEN HARR	136
直接詢問 Roossien 問	136
Quilling 陳述	141
Gibson 陳述	147
Brannon 陳述	149
Loftin 陳述	152

Harr 陳述	154
余 陳述	155
Lee 陳述	157
Diaz 陳述	158

證物

47 – 概述	8
47 – 採納	9
50 – 和美國的協議	15
50 – 採納	15
51 – 臨時代管資金圖表	17
51 – 採納	18
52 – 受托人賬戶圖表	18
52 – 採納	19
53 – 資金圖表	19
53 – 採納	20
54 – 圖表	21
54 – 採納	21
54-B – 圖表	23
54-B – 採納	28
55 – Keith LaMonda 的判決	57
55 – 採納	58
56 – Jess LaMonda 的判決	57
56 – 採納	58
58 – 保密協議	40
58 – 採納	41
59 – Silver Point 出價	41
59 – 採納	43

60 – 購買和銷售	43
60 – 採納	43
62 – Quilling 給權利人的信	53
62 – 採納	54
64 – 美國投資者的信	55
64 – 採納	56
68 – 概述	62
68 – 採納	62

證明

本人，PAMELA J. WILSON, 法庭注冊速記員，在此證實前面內容是前述所列事宜訴訟記錄之庭審筆錄。

本人進一步證實法庭記錄費用的形式符合本法庭和美國司法會議的規定。

于 2008 年 9 月 25 日做出。

(簽字) / Pamela J. Wilson,
注冊優秀記錄員 (RMR)
注冊現場記錄員 (CRR)
PAMELA J. WILSON
官方法庭記錄員
得克薩斯州北區達拉斯分庭