

結的時間表，接管人¹和監督人在 2008 年 10 月 23 日各遞交了一份回應。經紀對接管人和監督人的回應在 2008 年 10 月 23 日和 2008 年 10 月 24 日遞交了各自的回覆。本庭在考慮完相關法律，事實，和各方遞交的總結文件后，駁回經紀申請重新考慮的動議，駁回經紀的暫停動議(因爭議已結束而無需法庭裁決)。

I. 背景

ABC Viaticals, Inc. (“ABC”) 是一家在壽險保單貼現行業內運營的一家公司。在保單貼現行業中，保險經紀從被保險人處購買壽險保單，然後將保單賣給像 ABC 這樣的公司而獲利。當從保險經紀購買到保單后，ABC 公司會將保單分開后的份額賣給投資者。

C. Keith Lamonda 和 Jesse W. Lamonda (統稱“Lamondas”)在法庭指派 Michael J. Quilling 作為 ABC 接管人之前在負責 ABC 的運作。² 在接管人被指派后，ABC 資產主要包括 55 份壽險保單，這些保單總共的死亡利益面值為 236,240,033 美元 (“保單”)。自 2008 年 9 月 17 日止，對保單利益主張權利的投資者有 3,867 名 (統稱“投資者”)，主張金額總共超過 1.19 億美元。

接管人對 ABC 使用和分配投資者資金做了調查。調查顯示 ABC 一直在用新投資者的資金來支付保單保費，這些資金自那開始后很久以前就被用完了。為按期支付保費和防止保單過期失效，接管人從 Lamondas 處獲得并清算了他們的其它財產，並代表接管資產對很多其它實體提起了訴訟。接管人同樣從銀行處獲得了貸款額度。目前的貸款額度使得接管人可以支付大致 8 個多月的保費。

2008 年 2 月 1 日，接管人遞交了申請為購買保單而招標和批准競標程序的無異議動議 (“競標動議”)，法庭在 2008 年 2 月 4 日作出了批准該動議的令 (“競

¹ 證券及交易委員會 (“SEC”) 向法庭表示其和接管人的回應是一致的。

² 接管是在 SEC 對 Lamondas 提起證券欺詐之訴后應 SEC 要求而被指定的。SEC 主張，法庭也同意，為維護投資者利益和防止 Lamondas 揮霍 ABC 資產而采取的接管是必要的。

標令”)。法庭批准的招標方法和程序之目的是決定保單的市場價值。雖然有很多實體聯系接管人以獲得保單的信息，接管人只收到 3 份競標。最高的競標是 Silver Point Capital Fund , L.P. (“Silver Point”) 開出的 2 , 710 萬美元的標價。

和競標令一致，接管人接受了高標并和 Silver Point 簽署了一份購買和銷售協議，該協議規定要舉行一次拍賣并期待獲得更高的標價。³ 接管人因此遞交了請求售賣所有保險保單和批准購買和銷售協議的動議 (“銷售動議”)。代表約 400 名投資者的經紀遞交了反對銷售動議的異議。經紀反對稱接管人未能通過獲得更新后的被保人的生命預期而更新保單價值，接管人未能充分對銷售保單進行市場推廣。其余投資者的絕大部分都支持經紀的異議。⁴

9 月 23 日和 24 日，地方法官 Ramirez 舉行了關於銷售動議的聽證 (“銷售聽證”)。銷售聽證開始進行對保單的拍賣，有 3 名競標者參與了拍賣，包括 Silver Point。拍賣上獲得的最高標價是由 Settlement Group, Inc. (“SGI”) 開出的 3,350 萬美元。地方法官 Ramirez 然后聆聽了關於在銷售動議下銷售保單給 SGI 可行性的證人證詞和證據。經紀更新了它的異議并請求銷售聽證延期 3 周以使得估價專家 Scott Gibson 有時間通過獲得更新后的被保人生命預期而對保單進行估價，并將 Gibson 先生的認定散發給競標者。經紀請求在 3 周結束后舉行一個以 SGI 高標為起點的補充拍賣 (“3 周建議”)。在 2008 年 10 月 6 日作出的令中，地方法官 Ramirez 駁回經紀的異議和 3 周建議，并通過批准銷售動議批准了銷售保單給 SGI (“地方法官令”)。

II. 法律標準

A. 在不是解決整個案件的事情上對地方法官裁定的上訴。

³ 作為高價競標者，在購買和銷售協議下，Silver Point 要遵守并有權獲得 100 萬美元的“合同解約”費。如果 Silver Point 收回其競標，它必須向接管資產支付 100 萬美元的罰金。同樣，如果接管人在拍賣上將保單沒給另外一名競標者，接管資產必須向 Silver Point 支付 100 萬美元的罰金。

⁴ 只有兩名投資者表示支持銷售動議。

接管人銷售動議是按照 28 U.S.C. § 636 指派給美國地方法官決定的非解決整個案件的動議⁵。對地方法官關於非解決整個案件事情裁定的上訴受美國聯邦民事程序規則 72 (e) 的管轄，該法律規定地方法庭“應當在發現地方法官令明顯錯誤或和法律相違背的情形下修改或撤銷地方令的任何不當的部分。”“‘明顯錯誤’的標準適用於地方法官決定的事實部分。”*Lehr 訴 Fulbright & Jaworski, LLP*, 164 F.R.D. 204, 208 (N.D.Tex. 1996) (原引 *Smith 訴 Smith*, 154 F.R.D. 661, 665 (N.D. Tex. 1994))。地方法院只有在具體和確鑿的認定犯有錯誤的情況下才可以改變地方法官的事實認定。(同上)。如果地方法官關於證據的認定在統觀法庭記錄基礎上看似合理，那么地方法院不應推翻地方法官的認定。(同上)。

“和法律相違背”的標準適用於地方法官的法律結論。對於這一點，本法庭可以自由地審閱這些法律結論，法庭適用的是 *de novo* (重新認定)的檢查標準。*見同上*。“濫用自由裁量權的標準適用於檢查‘留給[地方法官]決定的...大量方面，儘管該地方法官已適當地將法律運用到事實認定上，且這些事實認定不是明顯錯誤的。’”*同上*。(原引 *Smith*, 154 F.R.D. 665 頁)。

B. 申請重新考慮法庭決定的動議

經紀同樣根據聯邦民事程序規則 59 (e) 請求對地方法官令的重新考慮。“申請重新考慮的動議目的很窄。”*AMS Staff Leasing, N.A., Ltd., 訴 Associated Contract Truckmen, Inc.*, No. Civ. A. 304CV1344D, 2005 WL 31428484, *3 頁 (N.D. Tex. Nov. 21, 2005)。根據 59 (e) 規定的救濟只有在申請人清晰地證明以下情況才合適：(1) 法律或事實上的顯然錯誤；(2) 存在新發現的證據；(3) 管轄法律中間發生變化；或(4) 動議對防止顯然不公正是必要的。*看 Nat'l Athletic Trainers' Ass'n, Inc., 訴 U.S. Dep't of Health & Human Servs.*, 394 F. Supp. 2d 883, 897 (N.D. Tex. 2005) (引用省略了)。“這樣的動議並不是‘一種合適的途徑來對以前的辯論進行改頭換面或提出以前本來可以提出來的理論。基于循環辨論基礎之上的請求重新考慮的動議只不過是在浪費法庭的資源。’”*AMS Staff Leasing*,

⁵ 在她的令中，地方法官 Ramirez 明確地陳述道“沒有任何一方認為本動議是解決整個案件的。”(地方法官令 腳注 1)。

N.A. , Ltd., 2005 WL 31428484 , * 3 頁 (原引 *Wolf Designs, Inc. 訴 Donald McEvoy Ltd., Ltd., Inc.*, No. Civ. A.3:03 – CV- 2837-G, 2005 WL 827076, * 1 頁 (N.D. Tex. April 6 , 2005)) 。

III. 分析

經紀根據法條 59 (e) 和 72 (a) 申請之救濟所提出的理由是密切關聯的。經紀主張地方法官 Ramirez 作出的 3 個事實認定是明顯錯誤的。經紀同時主張地方法官 Ramirez 由于誤解了 Gibson 的專家意見而犯了明顯的錯誤。

經紀完全依賴于這些同樣的論點來支持其它的關於地方法官令包含了顯然的事實或法律錯誤的主張。但是，經紀並沒有指出一個經紀所認為法官 Ramirez 作出的錯誤法律結論。因此，本庭審閱的範圍將局限于對地方法官所作結論事實部分適用明顯錯誤的標準。

經紀同樣申請防止顯然不公正的救濟。基于以下討論的原因，本庭認為地方法官 Ramirez 的事實認定沒有明顯的錯誤及推翻地方法官令不會防止顯然的公正。

A. 地方法官的事實認定不是明顯錯誤

經紀提出其宣稱明顯錯誤的是地方法官 Ramirez 作出的 3 個事實認定。經紀另外提出地方法官 Ramirez 解釋 Gibson 先生某些陳述的方法構成了明顯錯誤。本庭逐一分析經紀的辯論主張。

1. 有爭議的事實認定 1

在銷售聽證結束時，地方法官 Ramirez 組織了她的分析。她陳述道，“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。” (聽證庭審記錄第

2 卷 160 頁：2-7 行。) 當她解釋完這個問題后，她繼續闡述她的考慮。⁶地方法官 Ramirez 所觀察到批准 3 周延期的負面影響是批准 3 周延期“可能會給目前的投資者帶來損失。”(同上。160 頁：17-19 行)。

經紀抓住這句話，認為它是對地方法官 Ramirez 結論很重要的“事實認定”，儘管地方法官令缺乏對競標者損失的明確認定。經紀主張這樣的認定和記錄不符，因此是明顯錯誤的，經紀依賴于兩位證人的證詞來支持它的主張。第一，經紀引用 SGI 代表在銷售聽證的證詞，該證詞沒有顯示如果 3 周延期建議被批准，SGI 會撤回它的競標。第二，經紀斷章取義地從法庭記錄中挑出接管人認為即使批准 3 周延期建議，SGI 還是會成交。(請求重新考慮動議 24 段 (原引聽證庭審記錄第 2 卷 144 頁 12-24 行)。)

就地方法官 Ramirez 認為批准 3 周建議可能會導致目前競標者損失的陳述可以被認為是事實認定的情況下，這也不是明顯的錯誤。在保單拍賣上有 3 名競標者。法庭記錄清楚地顯示出一個競標者：Highland Capital 不會再堅持它的競標了。(聽證庭審記錄第 2 卷 145 頁：2-4 行)。至于 SGI，當接管人陳述完他認為如果批准 3 周建議 SGI 還會“在這周圍”，直到成交，接管人繼續作證道，他形成這樣的觀點的事實依據卻恰恰是 SGI 不會承諾完成成交。因此，SGI 現在可以承擔得起堅持他們的標價，然后“【他】們可以簡單地說，我們不可以成交，或會產生拖延及他們可以走開。”⁷ (同上。144 頁：25 行 – 145 頁：1 行。) 最后，接管人表達了他的擔心，即使 Silver Point 會因為其退出競標而損失 100 萬美元的解約費，Silver Point 還是可以推出。事實上，接管人作證道他認為所有的競標者對會持這樣的立場：如果 3 周建議被批准，他們將不會受他們的競標所約束。”⁸ (同上 145

⁶地方法官 Ramirez 克制住沒有從法庭的角度作出她所有的認定。相反，地方法官令包含了她事實認定的全部。

⁷后面發生的事顯示出接管人對 SGI 立場的估計是有預測性的。在它對經紀暫停動議的回復中，監督人陳述 SGI 已表示它“如果有理由解除目前合同中，它很有可能不會完成對保單銷售的成交。”(監督人對經紀暫停動議的回復。4 段。)

⁸接管人擔心的合理性被競標令的清楚語言所加強，所有各方都要按該令進行運作。在完成初次競標和收到高標后，競標令要求召集一次拍賣會，屆時會宣布最終的勝出買家。(競標令 9 段。)競標令還規定勝出買家必須在拍賣后 3 天內簽署購買和銷售合同。(同上。)競標令沒有提到開超過

頁：13-17 行。) 一點都不矛盾的是，這樣的證詞證實法庭記錄提供了大量的證據支持這樣的認定：批准 3 周建議可能會（不是將會）導致失去目前競標者。因此這一個事實認定不是明顯錯誤的。

2. 有爭議的認定 2

當地方法官 Ramirez 詳細列出她考慮因素以證實批准 3 周建議的不確定性和負面后果之后，她認定按銷售動議進行是“目前唯一可行的方案也是符合投資者最佳利益的。”（地方法官令 40 段）。經紀主張這一認定是明顯錯誤的，原因是和記錄不符，記錄上顯示 3 周建議同樣也是可行的方案。本法庭不同意。

正如地方法官 Ramirez 所闡述的問題，在法庭上各種方案的可行性---要么進行銷售動議，要么批准 3 周建議---取決于什么是投資者的最佳利益。這樣的認定要求衡量每個方案的利弊。法庭記錄證實批准 3 周建議的有利之處在于它提供給投資者機會來獲得他們保單投資公平價格的賠償。（請求重新考慮動議 27 段（引用法庭記錄證據）。）但是這樣的賠償是很不確定的。經紀自己的估計專家 Gibson 先生，作證時說目前的競標者很有可能完成了 3 周建議核心內容的價值評估。（聽證庭審記錄【第 2 卷】（譯者加）148 頁：20 行 – 149 頁：2 行。）最好的情況下，3 周建議“可能”會讓目前的競標者“承擔一點更多的義務，以及 ... 可能會帶來更多的買家。”（同上。149 頁：5-9 行。）這樣的不確定性加強了批准 3 周建議的危害性。正如以上討論，3 周建議有失去目前競標者的風險，及如果沒有帶來新的競標者，那么“接管人將會被迫找回以前曾表示興趣的買家，并懇求他們盡快購買【保單】以避免毀滅性的財政危機。”（接管人對暫停動議的回復 9 段。）。從現在起一年，保單將會遭受徹底損失。（聽證庭審記錄第 2 卷 34 頁：21-23 行）

一次拍賣會的條件或初始的高標者—在本案是 Silver Point—在拍賣上如果沒有被宣布為勝出買家那么它還會受解約費的約束。

3 : 06 –CV-2136-P

令

第 7 页 共 12 页

相反，批准銷售動議的利弊是一樣的。進行和 SGI 的銷售讓投資者可以肯定以 3,350 萬美元和 SGI 成交。另外，投資者也會確定他們會在遠遠低于保單面值約 2.36 億美元的價格上完成銷售。⁹

地方法官 Ramirez 認為和 3 周建議的不確定性相比，銷售動議的確定性更符合投資者的最佳利益。法庭對她的事實認定不會采取重新審閱(*de novo*)的方法。地方法官 Ramirez 對於投資者最佳利益和兩種方案每一種的可行性的認定是被法庭記錄中大量證據支持的。因此，該認定不是明顯錯誤的。

3. 有爭議的認定 3

地方法官令包括了對接管人使用的旨在獲取保單最高銷售價格這種招標程序的認定。經紀認為該認定明顯錯誤的原因是：和其它爭議的認定一樣，和法庭記錄不符。為支持該觀點，經紀引用了這樣的事實：接管人按“目前狀況”對保單進行市場推廣，Gibson 的證言顯示接管人應當早就更新保單價值從而達到最大值銷售。經紀同樣引用了接管人對他沒有聘用專家來更新保單價值也沒有積極為銷售做廣告的確認。

法庭首先要考慮的是，法庭注意到招標程序被本庭在競標令所批准。競標令概括地批准了競標動議所提出的程序。在法庭批准的競標程序中包括接管人打算如果獲得可以接受的高標價，“立即努力銷售”某些保單和將剩余的保單立即銷售。（競標動議 5 段。）在法庭批准的招標程序中沒有提及市場推廣或更新保單價值，而經紀當時也並沒有反對這些程序。

另外，法庭記錄對地方法官 Ramirez 關於招標程序旨在獲取最大值銷售的決定提供了大量的支持。接管人作證道他沒有積極地對銷售保單做廣告的原因是“有意購買這類【保單】的人群是非常少的”，有錢支付的起這樣大額保單的人數就更少了。（聽證庭審記錄第 2 卷 37 頁：25 行 – 38 頁 5 行。）根據接管人所言，市場

⁹ 接管人預測投資者的挽回損失的淨值將大致會是保單面值的 10% 和他們投資的 20%。雖然這樣的賠償毫無疑問和離投資者的希望相距甚遠，就接管人的所知，面值 26.53% 的賠償率是接管人收到同類案件的最高賠償率了。（同上，36 頁：7-14 行）。

推廣這些保單的最好方法是口頭流傳式的廣告。(同上。38 頁：17-18 行。)在這點上，接管人作證道他和監督人在這個行業有很多關係，他們可以和這些關係人交流，接管人也已聘用了一家在該行業內著名的 National Viatical 公司。(同上。38 頁：14-20 行。)另外，最終成為得標者的 Silver Point 和很多銀行在很早的時候聯系過接管人詢問保單事宜。(同上。38 頁：6-13 行)。不少于 16 家的有興趣的買家簽署了保密協議和支付費用以從接管人根據競標令開設的網站上獲得保單信息。(同上。40 頁：4-13 行；聽證證物 85。)接管人簡要地做結論道“因此我確實相信在這個行業內大多數想購買這樣性質的大額保單組合的人都會知道保單的銷售...我認為不值得在 USA Today 或 Wall Street Journal 上做廣告，因為...那將花費大量的金錢，而我不認為這有必要。”(同上。38 頁：21 行 – 39 頁：2 行)這樣的法庭記錄證據不僅支持了地方法官令，而且經紀沒有從案件記錄上引用任何一份證據來反駁接管人對何為最好和以最佳成本效率方式對保單進行市場推廣的決定。

類似的是，接管人的證詞支持了他決定不去獲得更新后的保單價值預測。統觀接管人的證詞，接管人列出了支持他這麼做的合理原因。第一，接管人對他的立場長篇作證道，作為在其它保單貼現案件的接管人和特別律師，他認為生命期預測純粹是猜測，而且這些預測通常是錯誤的。(聽證庭審記錄第 1 卷 121 頁：17 行—125 頁 6 行；聽證證物 67。)第二，接管人陳述他認為不同的行業參與者會有不同的估價方法，生命期預測并不是“標準測量法。”(聽證庭審記錄第 2 卷 65 頁 11-17 行；72 頁：10-13 行) (“每一個在這個行業的人都有他們自己的方法對生命預期進行評估，無論他們是用精算表或其它方法。”)。接管人認為保單的公平市場價值最好通過決定市場會以什麼價格購買來確定。(同上。73 頁：8-19 行)。最后，雖然接管人確認生命預期證書和“價值緊密相連”，接管人認為保單的競標者很有可能已獲得了一個根據經紀在 3 周建議里所主張的類似方法做出的評估價。事實上，Gibson 先生確認了接管人的觀點并作證道更新后的估價對目前的競標者可能沒有任何影響。(同上。148 頁：20 行 – 149 頁 2 行)

經紀堅持認為 Gibson 先生的證詞是保單的銷售可以通過更新保單生命預期會達到保單的最大銷售值，這樣的證詞削弱了地方法官 Ramirez 的認定。但是，“當對證據有兩種可能看法的時候，事實認定者對這兩者之間的選擇不是明顯錯誤

的。”*In re Luhr Bros. Inc.*, 訴 *Shepp*, 157 F.3d 333, 337 (5th Cir. 1998) (原引 *Anderson* 訴 *City of Bessemer City*, 470 U.S. 564, 574 (1985)).

另外，地方法官 Ramirez 從效果上來說是對接管人和 Gibson 先生相沖突的觀點做一個誰更可信的決定。經紀大肆攻擊接管人對銷售動議作證的可信度和偏見，因為接管人“承認他擔心會基于他和【Silver Point】簽署的銷售和購買協議被告訴，這樣的擔心阻止他支持 3 周建議。”（申請重新考慮的動議 10，22，32 段。）地方法官 Ramirez 決定給予接管人證詞更多的分量有權獲得本法庭很大的尊重。看 *In re Luhr Bros. Inc.*, 157 F.3d 338 頁（對事實認定者對可信度的決定要給予很大的尊重）。這樣的認定不是明顯錯誤的。

4. 有爭議的對專家證詞的依賴

經紀認為地方法官 Ramirez 對 Gibson 先生承認目前競標者很可能完成了類似于 3 周建議里的分析的證詞給了不正當的分量，因此犯了明顯錯誤。經紀辨稱地方法官 Ramirez 誤解了該陳述從而認定 3 周建議不會帶來新的競標者同時 3 周建議也不會提高目前競標者的標價。

法庭記錄并不支持經紀對地方法官令的解釋。正如以上長篇討論的，地方法官 Ramirez 確認了 3 周建議有可能讓投資者獲得一個更高的回報。但是，她權衡了 3 周建議的好處和其所包括的不穩定性。她引用 Gibson 先生的承認只不過是表明了她對以下內容邏輯上的認知：這種不穩定性被目前競標者早已進行了和經紀及 Gibson 強烈主張的分析方式類似的分析所加大。地方法官 Ramirez 這樣闡述 Gibson 的證言沒有明顯的錯誤。

C. 動議對防止顯然不公正不是必須的

法庭同意經紀認為投資者在本案大量的損失是令人心痛的。但是，經紀錯誤地將這些巨額損失的責任歸咎于地方法官批准銷售動議的令，而不是將責任歸咎于它本來所屬的地方---將投資者資金上的約 1,900 萬美元吸干用于個人用途而不是支付保單保費的 Lamondas。

另外，記錄沒有顯示批准經紀的請求重新考慮動議和實施 3 周建議會必然防止顯然的不公正。投資者因銷售動議將受到的損失看起來並沒有經紀所描述的這么大。經紀和投資者似乎在假定 3 周建議會使得投資者的賠償額會接近 2.36 億美元的保單面值或者是會接近 Lamondas 所保證的 2 : 1 的投資回報。(看監督人對銷售動議的回應 10-12 段 (簡述投資者對銷售動議的反對意見) 。)

雖然法庭很同情投資者的困境，監督人的報告顯示很多因素導致了現實狀況無法使投資者獲得的賠償哪怕可以接近保單面值。第一，必須要確認的是這些投資是 Lamondas 行詐的產物。投資被打上保證在 3-6 年內有 2 : 1 回報之記號。(同上。 16 段。) 事實上，宣稱保證投資者在投資末期獲得回報的担保不是真的。(同上。 23-34 段)。另外，對保單的生命期預測是不準確的；或許偏差可達 100%，這表明面值金額是被鼓吹膨脹的。(同上。 45 段。) 第二，即使所有的保單馬上到期，投資者還是會面對處理費用成本和稅負的問題。除去保單和保費成本，監督人預測約 2.36 億美元面值的保單淨收入將會減到 1.46 億美元。(同上。 42 段。) 投資者還要為其獲得的賠償支付巨額的約 30-35% 的稅。(同上。 35-40 段。) 因此，即使保單馬上到期——那是最好的情況——保單銷售淨值最多也是低于 1 億美元。(同上。 42 段。) 最后，監督人的報告顯示，作為一般原則，“保單貼現合同的二級市場只有其面值的 10-15%。”(同上。 42 段。) 這么看，3,350 萬美元的保單競標價這一方案肯定比經紀所描述的沒有希望的畫面更吸引人。

更重要的是，基于以上討論的理由，3 周建議有可能會給投資者帶來額外 (如果不是全部) 的損失，因而會導致更不公正的情況。產生更大損失的可能性被以下事實所強化了：自從地方法官令簽發后已經過了四周，沒有任何一位新的競標者前來并陳諾提出超過 3,350 萬美元的競標。¹⁰ 在這個過度期間，SEC 和監督人交換了他們的觀點，從以前不反對 3 周建議到現在支持接管人并強烈反對任何保單銷售的拖延。

¹⁰ 經紀陳述道它已找到“一位買家有興趣 可能會開出遠遠高于 SGI 提交的 3,350 萬美元銷售價的標價。”(暫停動議 6 段) (強調是加上去的)。這樣的主張太模糊不清了，以致不可以說服法官和銷售聽證的時候相比，3 周建議現在會給投資者利益帶來更少的風險。

和 3 周建議相反的是，地方法官令確保了投資者至少可以獲得其投資額的一部分。就投資者最佳利益，地方法官聆聽了各方的意見并做了詳盡的分析。推翻地方法官令不會防止顯然的不公正。

IV. 結論

基于以上原因，本法庭駁回經紀申請重新考慮的動議。經紀申請暫停執行的動議也因不再爭議無需法庭裁決而被駁回。

法庭在此裁定。

在 2008 年 10 月 30 日簽署。

(簽字)_____

JORGE A. SOLIS

美國聯邦地方法院法官