

El fallo de la Corte Suprema abre la puerta a reclamos de financiamiento de automóviles

El viernes 1 de agosto, la Corte Suprema emitió su tan esperado fallo sobre los acuerdos de la comisión de financiamiento de automóviles de PCP. Si bien el Tribunal rechazó las reclamaciones de derechos fiduciarios al por mayor que amenazaban con una responsabilidad de toda la industria de £ 44 mil millones, la histórica victoria de Johnson ha creado un camino claro para la reparación del consumidor a través de la Ley de Crédito al Consumidor, que aún asciende a pasivos que oscilan entre £ 9 mil millones y £ 18 mil millones. Algunos bufetes de abogados regulados por la SRA que se especializan en casos de PCP Car Finance creen que habrá hasta 31 millones de casos individuales.

La conclusión clave: Johnson ganó.

La Corte Suprema determinó que su relación con el prestamista era injusta debido a la comisión excesiva no revelada (26% del monto del préstamo, 55% de los cargos totales por intereses) y documentación engañosa sobre la independencia del distribuidor. Esto ha creado una viabilidad inmediata para reclamos de patrones de hechos similares y una certeza muy necesaria sobre qué tipos de casos merecen y no merecen reclamos de reparación.

Inteligencia estratégica de mercado:

El análisis de varios prestamistas financieros de la industria, incluidos, entre otros, Woodville Consultants, muestra que este fallo en realidad elimina el riesgo de la oportunidad de financiamiento de litigios de varias maneras clave:

- **Los acuerdos de comisión discrecional (DCA)**, prohibidos por la FCA en 2021, presentan argumentos de injusticia aún más fuertes que el caso de comisión híbrida / fija que tuvo éxito en Johnson. El uso generalizado de DCA antes de 2021 crea importantes oportunidades de volumen con perfiles de éxito más claros.
- **Métricas objetivas** de éxito: la relación comisión-interés del 55% de Johnson proporciona criterios de selección claros para la selección de casos, lo que permite una evaluación de riesgos sofisticada y modelos de precios en lugar de conjeturas.
- **Riesgo político eliminado** - Crucialmente, el fallo de la Corte Suprema elimina el riesgo de intervención del gobierno para proteger a los prestamistas (los bancos demandados), una preocupación clave que estaba disminuyendo el apetito institucional por la financiación de litigios de financiamiento de automóviles.
- **Cambio** en la dinámica del mercado: estamos viendo que los abogados en ejercicio ajustan a la baja sus expectativas de ingresos por caso (algunos a alrededor de £ 950 por cliente), creando oportunidades para que los financiadores bien capitalizados (como Woodville Consultants y otros prestamistas de litigios similares) aseguren volúmenes de casos de calidad con una economía atractiva.

El fallo del viernes significa que **las afirmaciones específicas de hechos tendrán éxito** cuando:

- Los niveles de comisión superan el umbral de Johnson (55% de los cargos por intereses)
- No se hizo la divulgación adecuada (enterrado en términos y condiciones no es suficiente)
- Se ocultaron los vínculos comerciales (acuerdos de exclusividad no revelados)
- Se produjeron infracciones regulatorias (se violaron las reglas de FCA CONC)
- Se utilizaron estructuras históricas de DCA (acuerdos anteriores a 2021)

Estrategia de vía paralela:

En lugar de esperar al esquema de la FCA, el cronograma regulatorio claro (consulta de octubre, pagos de 2026) crea presión para los acuerdos al tiempo que permite que las reclamaciones individuales procedan según el precedente establecido de Johnson. La estimación de reparación de £ 9 mil millones de la FCA sugiere que esperan una

compensación significativa para los consumidores, pero las reclamaciones pueden proceder de inmediato sin esperar a los esquemas regulatorios.

Lo que esto significa para los financiadores de litigios como Woodville Consultants (12 años de experiencia) y otras firmas similares:

La Corte Suprema ha proporcionado un marco legal sofisticado que recompensa la selección cuidadosa de casos sobre los enfoques de volumen. Nuestra inteligencia de mercado indica que esto crea oportunidades comerciales inmediatas para los financiadores con:

- **Capacidades avanzadas de selección de casos** utilizando los criterios de éxito de Johnson
- **Capital para asegurar volúmenes de casos de calidad** con una economía mejorada
- **Modelos de riesgo sofisticados** basados en métricas objetivas de éxito
- **Posicionamiento estratégico** en un entorno regulatorio sin riesgos

El enfoque cauteloso de Woodville hasta la fecha ha sido reivindicado y ahora se **están moviendo hacia una fase activa**. Han estado construyendo un modelo de financiación diseñado para este panorama posterior a la Corte Suprema, centrado en evaluaciones específicas de hechos dirigidas a reclamos de alta probabilidad con un claro respaldo de precedentes.

La oportunidad de venta indebida de financiamiento de automóviles PCP está muy viva : la Corte Suprema simplemente la ha hecho más sofisticada y potencialmente más rentable para los financiadores bien posicionados (como Woodville Consultants y otros prestamistas de litigios similares).

Esta clase de activos (financiación de litigios) tiene un historial comprobado de diversidad de carteras de inversores calificados debido a la no correlación con otras clases de activos. Woodville tiene más de 6 años de historia pagando a inversores calificados 10% + rendimientos anuales fijos que mejoran las carteras de los inversores.

Póngase en contacto con nosotros para obtener más información.

Saludos

NEIL EMBERSON

CEO & INTERNATIONAL FINANCIAL ADVISOR

KNG ALTERNATIVE INVESTMENTS

Cel +52 (998)214-0395 | **MX:** +52(998)500-1627 | **Reino Unido:** +44(207)183-3787 | n.emberson@kngadvisors.co.uk | www.kngadvisors.co.uk