



Woodville  
Litigation  
Funding

06 de agosto de 2025

A quien corresponda

**RE: Comentario de Woodville sobre la reciente decisión de la Corte Suprema**

El 1 de agosto de 2025, el Tribunal Supremo del Reino Unido emitió su decisión en el sector de la comisión de financiación de automóviles: Johnson contra FirstRand Bank Ltd, Hopcraft contra Close Brothers Ltd y Wrench contra FirstRand Bank Ltd.

**Resultados legales clave**

- Argumento del deber fiduciario rechazado

El Tribunal confirmó que los comerciantes actúan en su propio interés comercial y no son fiduciarios. Esto reduce una línea de razonamiento legal, pero lo más importante es que no afecta la base de la mayoría de las afirmaciones de DCA.

- Se reafirma el principio de relación injusta

El Tribunal reafirmó enérgicamente que las comisiones no reveladas, la impresión engañosa de elección y la vulnerabilidad del consumidor pueden dar lugar a una relación injusta en virtud del artículo 140A. Esta sigue siendo la piedra angular del éxito de la reparación del DCA.

- Las afirmaciones del DCA son legalmente sólidas

El fallo valida el marco legal central para las reclamaciones basadas en DCA. Lejos de socavarlos, la sentencia aclara y fortalece el camino para las afirmaciones que están bien preparadas, fundamentadas en hechos y respaldadas por pruebas de divulgación adecuadas.

**Tribunal Supremo – Viernes 01 de agosto ¿De qué se trataba la sentencia?**

Las decisiones esperadas con impaciencia sobre los tres casos que son relevantes para las reclamaciones no DCA/fijas, fallaron a favor del prestamista en 2 de los casos, y el otro caso fue del lado del consumidor.

El tribunal confirmó lo siguiente:

- Los concesionarios de automóviles son partes comerciales que actúan en condiciones de plena competencia cuando se trata de consumidores que compran automóviles con financiación, que siempre persiguen sus propios intereses al tratar de organizar la venta y la financiación del automóvil en condiciones rentables;
- Los concesionarios de automóviles no tenían un deber fiduciario, a saber, una obligación legal de actuar en el mejor interés del cliente, ya que no se comprometieron a actuar en el mejor interés del cliente, sin tener en cuenta sus propios intereses;

- Sobre la base de lo anterior, se deduce que las presentaciones sobre soborno fracasaron.

Con el caso que tuvo éxito, Johnson, el tribunal determinó que había una relación injusta, similar a las afirmaciones de Plevin: La Corte Suprema sostuvo que:

- Al considerar reclamos por relaciones injustas, los tribunales pueden tener en cuenta una amplia gama de factores y que el problema a menudo será sensible a los hechos. El Tribunal estableció una lista no exhaustiva de factores que probablemente sean relevantes para la evaluación, que incluye: el tamaño de la comisión en relación con el cargo por crédito, la naturaleza de la comisión (por ejemplo, si es discrecional), las características del cliente, el alcance y la forma de divulgación, y el cumplimiento de las normas reglamentarias. Agregaron que el hecho de que no haya habido divulgación, o solo parcial, de la comisión no necesariamente hace que una relación sea injusta, es simplemente un factor en el ejercicio general.

El Tribunal destacó tres factores relevantes en el caso del Sr. Johnson:

- Primero, el tamaño de la comisión, que fue el 55% del cargo por crédito. El hecho de que fue descrito como una "poderosa indicación" de que la relación era injusta.
- En segundo lugar, el hecho de que los documentos entregados al Sr. Johnson no revelaran la existencia del vínculo comercial entre la compañía financiera y el distribuidor en virtud del cual se le dio a la compañía financiera la primera negativa. Los documentos tenían la intención de crear la falsa impresión de que el distribuidor estaba ofreciendo productos de un panel y recomendando el que mejor se adaptaba a los requisitos individuales del cliente.
- En tercer lugar, en el otro lado de la balanza, el Sr. Johnson no leyó los documentos que se le entregaron. El Tribunal moderó este último punto refiriéndose a la falta de sofisticación financiera del Sr. Johnson y al hecho de que no se había dado importancia a las declaraciones relevantes; ya que un cliente no habría esperado que se pagara una comisión de ese tamaño, por lo que se debería haber prestado especial atención a ello.

El Tribunal concluyó que ordenó que el prestamista pague al Sr. Johnson una cantidad equivalente a la comisión total: £ 1,650, con intereses a una tasa comercial que se calculará a partir de la fecha del acuerdo. No se dio una tasa porcentual.

### **¿Qué significa esto para Woodville?**

Nada, ahora estamos donde estábamos hace 12 meses. El fallo se refería a los acuerdos de comisiones fijas, separados de los acuerdos de comisiones discrecionales (DCA) de los cuales las reglas para esos pagos están a punto de completarse por parte del Regulador y sobre lo que estamos esperando la guía final de FOS.

### **¿Por qué esto no nos afecta?**

El libro de Woodville se compone únicamente de casos de DCA.

Lo que sí afecta el fallo es el mercado general para aquellos cuyos libros de préstamos se componen de un elemento de comunicaciones fijas casos de PCP. Además, la sentencia restringe el futuro mercado al analizar las reclamaciones de los acuerdos por bienes que se han financiado sobre una base de comisión fija, de los cuales comenzamos a analizar tentativamente.

Si bien algunos medios de comunicación informarán que esto es una victoria para los Banks, hasta cierto punto lo es. Un informe que hemos visto hasta ahora sugiere que los pagos ahora pueden no ser lo que se pensaba, se estimaron más de £ 44 mil millones, pero es más probable que ahora en los £ 20 mil millones + apenas sean una victoria para los bancos.

Finalmente, un informe de The Guardian la semana pasada indicó que el Gobierno podría considerar cambios retrospectivos en las reglas sobre las comisiones secretas, esto en efecto ha muerto ahora después del fallo de hoy después de que el Tesoro anunciara que aceptaba el fallo de la Corte Suprema.

Así que, en general, estamos muy satisfechos con la sentencia, habríamos acogido con satisfacción las tres reclamaciones, pero Woodville siempre se invirtió en DCA, que no se ve afectada, así que lo aceptaremos.

Se cree que todavía hay más de 20 millones de reclamos.

### Preguntas y respuestas

Esto, por supuesto, conduce comprensiblemente a preguntas, las comunes que se resumen a continuación:

**P** : ¿Cómo afecta la decisión de la Corte Suprema al Libro de Préstamos de Woodville?

**R**: Nuestro libro no se ve afectado positiva o negativamente en términos de valor o sustancia, solo operamos en el lado DCA de PCP, por lo que no nos afecta la sentencia del Tribunal Supremo.

**P** : ¿Cómo afectan a Woodville las dos victorias de los Banks en la decisión del Tribunal Supremo?

**R**: La denegación de los dos casos no relacionados con el DCA nuevamente tiene un elemento positivo y negativo.

Lo negativo es que hubiera sido bueno atacar las comunicaciones fijas y los casos de financiación de activos, pero entonces el gobierno definitivamente habría intervenido y eso habría causado incertidumbre y retraso.

La posición positiva es que el Tesoro anunció que aceptó la sentencia, por lo que al menos no es algo en lo que el Gobierno intentará interferir.

**P** : Hemos notado que los principales medios de comunicación sugieren que CMC y los bufetes de abogados no están obligados a hacer un reclamo. ¿Podemos comentar sobre esto?

**A** Personas como Martin Lewis diciendo que no se debe usar CMC o bufetes de abogados, es, en nuestra opinión, indignante. Saben que los bancos no resolverán las reclamaciones de las quejas directas de los consumidores, por lo que deberían alentarlos a utilizar un CMC / bufete de abogados, no advertirles.

Los consumidores no estaban bien liquidados en dotación, PPI, Plevin y estarán en PCP si hacen sus propios reclamos, esa no es nuestra opinión que se basa en la conducta histórica del banco.

Las personas siempre han tenido derecho a hacer un reclamo por sí mismas, desde la dotación hasta el PPI, etc

Eso no es nada nuevo, lo que la gente también obtendrá de los CMC y los bufetes de abogados es que localizarán casos históricos, por lo que el resultado es que los clientes en general ganarán más a pesar de pagar los honorarios de nuestros bufetes de abogados. Si un cliente presenta un reclamo directamente con el banco y no puede ubicar toda su documentación, el banco solo puede pagar ese reclamo, mientras que el bufete de abogados encontrará todos los reclamos históricos y hará esos reclamos en nombre de un cliente, en promedio un cliente tiene 2.8 reclamos.

**P** En virtud de cualquier acuerdo de financiación de HP, el proveedor del préstamo sabrá a qué dirección está registrado el automóvil y a nombre de quién. ¿No estaría de acuerdo?

**R:** No en todos los casos, algunos prestamistas incluso han admitido que no tienen todos los datos históricos y, por lo tanto, no pudieron contactar a los clientes. El problema, si se vieran obligados a hacerlo, sería que entonces estarían automáticamente infringiendo las reglas de la FCA. Esa es una de las varias razones por las que los prestamistas han presionado contra un plan de reparación obligatorio. También está asumiendo que el banco tiene su dirección más actualizada, muchos se han mudado a casa, ¿le dijo a su antiguo proveedor de financiamiento de automóviles sobre su nueva dirección?

**P** Si la FCA está obligando a los prestamistas a escribir directamente a las personas potencialmente afectadas, ¿entonces esas personas no necesariamente tendrían que buscar en documentos antiguos?

**R:** No están imponiendo la obligación a los prestamistas, véase más adelante el plan de reparación obligatoria.

**P** Es cierto que algunas personas pueden haber cambiado de dirección, pero si alguien fue invitado a presentar un reclamo o aceptar un pago, entonces puede verlo como el curso de acción más fácil. Desde la perspectiva de los prestamistas, también evita procedimientos judiciales y costos adicionales.

**R:** Los prestamistas siempre podrían haber evitado la corte y los costos, eligieron pelear, ahora que la pelea ha terminado, tienen que pagar. Sí, algunos clientes pueden aceptar un acuerdo insuficiente, que luego causará una ola secundaria de lo que se conoce como litigio satélite, un segundo bocado de la cereza porque no compensaron correctamente al cliente, tal como lo hicieron con las dotaciones y el PPI.

**P** Con las antiguas reclamaciones del PPI, el agraviado tenía la obligación de presentar una reclamación. Esto normalmente no se impugnaba debido a los costos judiciales adicionales / se resolvía. ¿Será este el caso con PCP?

**R:** Esperamos que el nuevo plan de reparación no sea obligatorio. Los prestamistas han sido los más ruidosos en la lucha contra un esquema obligatorio. Si fuera obligatorio tendrían que compensar al 100% de los clientes. Vimos en PPI que solo terminaron pagando el 52% de los reclamos potenciales, ya que no todos presentaron su reclamo. Por lo tanto, los prestamistas no quieren el esquema obligatorio, ya que se beneficiarán financieramente aún más de los clientes que no reclaman.

**P** : ¿Por qué ahora informan que las reclamaciones solo valen un promedio de £ 980?

**R**: Este es solo el monto promedio de la comisión, esto no tiene en cuenta los intereses legales, que a menudo pueden ser mucho más altos que la comisión.

#### FCA se estrena el domingo 03 de agosto - Principales titulares/Take- Aways

- i) **Va a haber un plan de reparación, que ahora es oficial** para DCA y una cohorte de DCA/reclamaciones fijas que cumplen con un criterio establecido.
- ii) La FCA estima actualmente que la mayoría de las personas **probablemente recibirán menos de £ 950 en compensación por acuerdo.**
- iii) La FCA cree que es poco probable que el costo del esquema, incluido su funcionamiento, sea mucho menor que £ 9 mil millones: podría ser mayor, hasta £ 18 mil millones en algunos escenarios, aunque no cree que estos sean los más probables. Un costo total a mitad de camino en el rango, como pronostican algunos analistas, es más plausible.
- iv) A principios de octubre se publicará un documento de consulta con un límite de tiempo de respuesta de 6 semanas, a partir de entonces la FCA publicará una Declaración de Política, nuestra mejor estimación es que esto será en enero, si no antes.
- v) El esquema de reparación estará en vigor en 2026 .

#### Avanzando

En octubre de 2024, cuando el Tribunal de Apelación falló a favor de los consumidores, fue una decisión impactante para todas las partes y, a pesar de ello, esta decisión significó que tanto DCA como no DCA/fijo podrían tener éxito: como empresa, nos centramos en obtener reclamaciones en las que los prestamistas operaban principalmente una estructura de comisiones de DCA.

La decisión de la Corte Suprema no ha alterado nuestra estrategia ni ha cambiado nuestro modelo de negocio.

Ahora sabemos que las reclamaciones del DCA se pagarán el próximo año y todo sigue como siempre. Continuaremos incorporando estos reclamos y creemos que el mercado puede contraerse, lo que nos brinda oportunidades para obtener reclamos de más fuentes.

No se limite a escucharnos, vea a continuación los comentarios de nuestros socios legales inmediatamente después de la gobernante.

Todas las victorias de Sentinels hasta la fecha han sido por relación injusta y violación de conc.

Siempre ha sido la base de nuestras súplicas. Ahora tenemos el plan para litigios de la Corte Suprema.

Estos deberían ser casos abiertos y cerrados ahora.

## **Criterios**

- ¿Se divulgó la comisión?
- ¿Se reveló la relación?
- fue la comisión alta.

Simplemente no puede tener una comisión no revelada sin una relación no revelada entre el prestamista y el concesionario.

Esto es básicamente volver a donde todos estábamos hace 12 meses antes de que ocurrieran todas las suspensiones, pero ahora tenemos una sentencia de la Corte Suprema.

La FCA dice que hay 31,7 millones de acuerdos afectados por las ACA y todos sabemos que no fueron revelados.

## **Sentinel Legal -**

### **Sentinel Legal - Entrevista con Sky**

<https://youtu.be/XQ7NfwzsNjA>

## **Conclusión estratégica**

Con los límites legales aclarados, la ventaja competitiva ahora radica en:

- Calidad sobre cantidad: Una cartera enfocada de reclamos DCA demostrables es más valiosa que las acusaciones de base amplia
- Alineación de las firmas de abogados: los financiadores deben respaldar a las firmas que puedan demostrar un profundo conocimiento de los prestamistas, una clasificación precisa de reclamos y un sólido manejo de las pruebas
- Experiencia específica del prestamista: La viabilidad de la reparación varía según el prestamista, el modelo de comisión y el rastro de documentación. El socio legal adecuado sabe qué casos pasarán el escrutinio judicial

## Conclusión

El juicio de Johnson no es un revés, es una hoja de ruta. Eleva la importancia de:

- Selección cuidadosa de reclamos
- Evidencia clara de detrimento del consumidor
- Experiencia probada en el panorama del DCA

Los bufetes de abogados que entienden los detalles, no solo los titulares, estarán mejor posicionados para ofrecer carteras de alto rendimiento que cumplan con las normas bajo este régimen legal aclarado.

Atentamente



**Peter Legge**  
**Director**  
**Woodville Consultants Ltd**

Atentamente



**Ann Marie Bell**  
**Director**  
**Woodville Consultants Ltd**