

The Claims Guys Legal Limited  
The Exchange  
5 Bank Street  
Bury BL9 0DN

A quien corresponda

27 agosto 2025

Estimados señores,

Woodville Litigation Funding

Woodville me ha contratado de forma continua durante 20 meses (aunque he estado consultando ad hoc desde 2021), he estado asesorando sobre todo lo relacionado con PCP, desde la opinión profesional/de la industria sobre los documentos de consulta y las declaraciones de política de la FCA, las notas de orientación de FOS, los puntos de vista del mercado, las estrategias dentro de la industria siguiendo las sentencias del Tribunal de Apelaciones de Johnson y de la Corte Suprema.

Debido a mi carrera y vasta experiencia en el espacio, siento que esto es de gran valor para Woodville y estoy encantado de ser socio del equipo de Woodville.

Si bien he tenido la suerte de haber recibido ofertas de otros financiadores, las atracciones clave para trabajar exclusivamente con Woodville son sus ideas visionarias en términos de asignación de fondos al adquirir y procesar reclamos con tecnología a la vanguardia, su aptitud y voluntad para explorar todas las opciones potenciales al resolver problemas y ser receptivo. En última instancia, con cualquier relación, el componente clave para mí, sin ser un cliché, es la confianza, que tienen en abundancia. Woodville se está convirtiendo rápidamente en uno de los principales actores en el espacio de financiación de litigios con un gran énfasis en el espacio de PCP.

Después de haber trabajado en estrecha colaboración con Ann Marie y Peter en los últimos tiempos, estoy emocionado de ser parte del futuro perspectivas de este sector, con Woodville, especialmente con el lanzamiento del esquema FCA/FOS este año.

Como verá en mi biografía, tengo una vasta experiencia en este espacio y soy muy respetado y conocido. En base a esto, se me ha encomendado la tarea de financiar colectivamente los honorarios de los abogados para la apelación de la Corte Suprema.

Me he beneficiado enormemente de mi tiempo con una de las empresas líderes en el espacio PPI / Plevin: The Claims Guys Legal, que fue pionera en estas áreas, lo que me permitió obtener conocimiento de primera mano en el manejo de casos de litigios de gran volumen y, por supuesto, los matices de tratar con los bancos en la industria de reclamos.

Por supuesto, hay que señalar que las reclamaciones en el ámbito de los PCP se dirigirán contra las mismas personas de los bancos y abogados externos que participaron en el escándalo de los PPI, donde se establecieron sólidas relaciones en un pasado no muy lejano.

Lo que es importante desde la perspectiva de Woodville es su insistencia en que los bufetes de abogados tengan la tecnología adecuada para poder tratar casos de gran volumen, utilizando los últimos recursos de TI, junto con la IA relevante, que es una necesidad absoluta para ampliar e incorporar clientes en cantidades significativas, al ritmo. Para ser honesto, es refrescante ver a un financiador como Woodville, adoptando un enfoque tan proactivo con los bufetes de abogados con los que trata, insistiendo en un enfoque muy práctico para los casos que financian.

### Tribunal Supremo – Viernes 01 de agosto

Estas tres decisiones tan esperadas, que son relevantes para las reclamaciones no relacionadas con la DCA/fijas, fallaron a favor del prestamista en dos de los casos, mientras que el otro caso se decantó 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 encontró que había una relación injusta, similar a las reclamaciones de Plevin: La Corte Suprema sostuvo que:

- Al considerar las reclamaciones por relaciones desleales, los tribunales pueden tener en cuenta una amplia gama de factores y que es probable que la cuestión sea relevante 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 fuera tan alto 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 completa: 1.650 libras esterlinas, con intereses a tipo comercial que se calcularán a partir de la fecha del acuerdo. No se dio una tasa de porcentaje, pero fue del 8% en el Tribunal de Apelación, por lo que se anticipa una tasa de % alta. Esto ayudará a los tribunales del condado a determinar la cantidad. Se espera que la Corte Suprema publique la Orden el próximo mes.

#### 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 el DCA y una cohorte de reclamaciones fijas y de DCA que cumplan un criterio establecido.
- ii) La FCA estima actualmente que la mayoría de las personas probablemente recibirán menos de £ 950 en compensación por acuerdo. Se espera el detalle de la metodología detrás de esta cifra.
- iii) La FCA cree que es poco probable que el costo del esquema, incluido su funcionamiento, sea mucho menor que el de £ 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 plazo de respuesta de 6 semanas, a partir de enero, si no antes.
- v) El plan 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 y sísmica 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 predominantemente 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. Woodville continuará incorporando estos reclamos, y creemos que el mercado puede contraerse, lo que nos brinda oportunidades para obtener reclamos de más fuentes.

Estamos donde estábamos antes de la decisión del Tribunal de Apelación y el pronóstico financiero de Woodville según los valores promedio de estos reclamos sigue siendo sólido y ha sido diseñado para pivotar, si es necesario, entre el esquema de la FCA o a través de litigios.

Atentamente

David Goldstein

David Goldstein (27 de agosto de 2025 13:49:07 GMT+1)

David Goldstein

