



BOLETÍN PARA INVERSIONISTAS DE SEVEN STARS



Q2 2026

GBP 27,9 millones
en préstamos
acordados

GBP 50 millones
en garantías sobre los
préstamos otorgados

GBP 66,8 millones
en garantías sobre
los casos en cartera

Relación de garantías de
2,64:1

Más de
75.000
casos financiados

6 firmas de
abogados
asociadas

8 tipos de
casos



ACERCA DE SEVEN STARS LEGAL FUNDING

Seven Stars Legal Funding fue constituida en 2022 como una compañía de inversión orientada a generar rendimientos líderes en el mercado para sus inversionistas, operando dentro del prestigioso y regulado sector de servicios legales del Reino Unido, y específicamente en el financiamiento de costos de litigio y la generación de casos de litigio.

La compañía fue fundada y es dirigida por un exitoso equipo de financiamiento de litigios, con una trayectoria extraordinaria y un historial de gestión de aproximadamente GBP 400 millones en inversiones de financiamiento de litigios, que identificó una oportunidad de financiamiento sustancial que excedía con creces sus necesidades existentes.

Desde su lanzamiento, Seven Stars ha financiado más de 75.000 casos en diversos tipos de casos y mantiene garantías por casi GBP 67 millones sobre el total de los casos en cartera.



ÍNDICE

DESEMPEÑO DEL Q2 2026	5
DENTRO DE SEVEN STARS	11
AMPLIANDO LA PRESENCIA GLOBAL DE SEVEN STARS	13
COMENTARIO DE MERCADO Y REGULATORIO	17
Impugnaciones al esquema de compensación de la FCA y actualización del calendario	18
La Corte de Apelaciones falla a favor de los reclamantes de financiamiento automotriz en Angel	21
¿De quién es el regulador, después de todo? La FCA se opone al FOS ante el High Court en una primicia legal	22
Si la FCA usa un bisturí, y no un mazo, su estudio de mercado sobre la gestión de casos no debería preocupar a nadie que actúe correctamente	23
La FCA y el Banco de Inglaterra publican una visión conjunta para la tokenización en el Reino Unido	26
El FSCS recorta su tasa en GBP 35 millones	27
El Gobierno considera imponer un límite de 10 años al FOS	27
PERFIL DEL PRESTATARIO	28
ACERCA DE SEVEN STARS Y GOBIERNO CORPORATIVO	30



DESEMPEÑO DEL Q2 2026

RESUMEN EJECUTIVO



Q2 2026 fue un trimestre en el que nuestra estrategia fue puesta a prueba por los acontecimientos y se mantuvo firme. Las impugnaciones legales contra el esquema de compensación por financiamiento automotriz de la FCA han desplazado los plazos en todo el mercado, pero nuestra entrada deliberadamente cautelosa en ese espacio significa que el impacto sobre nuestras actividades se limita a los tiempos y no a la exposición. Mientras tanto, nuestra cartera de préstamos continuó madurando, nuestra posición de garantías se fortaleció aún más y nuestra presencia internacional volvió a expandirse.

AVANZAN LAS NEGOCIACIONES SOBRE CASOS DE ENERGÍA COMERCIAL Y SE SUPERA UN HITO

Las actividades de diversificación que reportamos durante el Q1 han continuado avanzando. Las negociaciones relativas a la cesión de nuestra cartera de casos de energía comercial, adquirida en 2025 y desbloqueada por el fallo de la Corte Suprema del Reino Unido en *Expert Tooling v Engie*, según informamos el trimestre pasado, han continuado.

El total de casos financiados superó los 75.000 durante el trimestre.

ESQUEMA DE COMPENSACIÓN DE LA FCA: IMPUGNACIONES, SUSPENSIÓN PARCIAL Y UN CALENDARIO REVISADO

El acontecimiento regulatorio definitorio del trimestre fue la confirmación de cuatro impugnaciones legales contra el esquema de compensación por financiamiento automotriz de la FCA, seguida, el 2 de julio, de una orden del Upper Tribunal (tribunal superior del Reino Unido) que suspende partes del esquema en términos acordados entre la FCA y los impugnantes. Las impugnaciones se conocerán en diciembre de 2026 o febrero de 2027, con un fallo

probable en los meses siguientes, y los pagos de compensación, en caso de que el esquema sea confirmado y no se apele, se esperan a partir de mediados de 2027.

Nuestra posición no ha cambiado. El precedente de la Corte Suprema en *Johnson* está consolidado, las vías de quejas y de litigio siguen activas, y el fallo de la Corte de Apelaciones en *Angel* ha fortalecido la ruta de los litigios colectivos. Nuestro despliegue cauteloso hasta la fecha limita nuestra exposición a las impugnaciones y, al mismo tiempo, nos deja sólidamente posicionados ante cualquier desenlace posible y realista, con un despliegue adicional en casos de financiamiento automotriz ahora previsto para el Q1 y el Q2 de 2027.

Las impugnaciones contra el esquema son, en última instancia, una cuestión de tiempos y no de validez. Las demoras en los acuerdos y en los procedimientos judiciales afectan cuándo llega la compensación, no si los casos subyacentes son sólidos. Tales demoras solo se convierten en un riesgo estructural cuando un financiador está sobreexposición a un único desenlace o calendario, y nuestra diversificación entre tipos de casos y firmas asociadas existe precisamente para evitarlo.

AMPLIANDO NUESTRA PRESENCIA Y NUESTRO EQUIPO

Tuvimos el placer de dar la bienvenida a Joe Wheeler durante el Q2 como nuestro Head of Growth para Asia y Medio Oriente, quien completó su primera gira por la región a pocas semanas de su incorporación.

Nuestros esfuerzos por ampliar nuestra presencia internacional continuaron a buen ritmo. El Director Duncan Webster regresó a América Latina para eventos en Panamá y República Dominicana; el Chief Strategy Officer Leon Clarence realizó dos viajes a Estados Unidos; recibimos a nuestra red latinoamericana en nuestras oficinas de Londres; el Chief Commercial Officer Kevin Prior y Joe Wheeler asistieron al Private Debt Investor APAC Forum 2026 en Singapur antes de dirigirse a Hong Kong, donde patrocinamos la gran inauguración de la Atlas Capital Alliance. Tras el evento de Hong Kong, Kevin viajó a los Emiratos Árabes Unidos para presentaciones de alto nivel ante Family Offices, así como para reuniones clave en el DIFC de cara al lanzamiento de nuestro bono conforme a la Shari'a y de otro producto muy prometedor más adelante en 2026.

RELACIONES DE GARANTÍAS

Al cierre del Q2 2026, nuestras posiciones financieras y de garantías se mantienen altamente seguras:

Préstamos Acordados GBP 27.900.000,00	Capital desplegado GBP 18.930.491,00	Endeudamiento Total de las Firmas de Abogados con Seven Stars GBP 29.064.296,00
Garantías a la Fecha (Sobre los Préstamos Otorgados) GBP 50.064.119,00*	Garantías a la Fecha (Sobre los Casos en Cartera) GBP 66.777.573,00*	Relaciones de Garantías 2,64:1 sobre el capital desplegado y 1,72:1 sobre el endeudamiento total de las firmas de abogados con Seven Stars.

*Verificado el 24 de junio de 2026 por nuestro auditor, Anstey Bond LLP, de conformidad con la norma ISAE 3000 (Revisada).



ACTUALIZACIÓN DEL DESEMPEÑO DE FINANCIAMIENTO

El segundo trimestre de 2026 fue predominantemente un período de consolidación y maduración para nuestra cartera de préstamos, a medida que las actividades de diversificación descritas en el Q1 continuaron avanzando.

Las negociaciones relativas a la cesión de nuestra cartera de casos de energía comercial, adquirida en 2025, han continuado durante el trimestre. Una vez concluidas con éxito dichas negociaciones, nuestra red de despliegue de capital se ampliará a siete firmas de abogados asociadas.

Al cierre del Q2 2026, manteníamos facilidades crediticias acordadas por un valor de GBP 27.900.000 con nuestra red de firmas de abogados prestatarias aprobadas, con GBP 18.930.491 desplegados.

El endeudamiento total con Seven Stars Legal por parte de las firmas de abogados asociadas asciende ahora a GBP 29.064.296 colateralizado por GBP 50.064.119* en garantías sobre los préstamos otorgados y GBP 66.777.573* en garantías sobre el total de los casos en cartera. Esto proporciona sólidas relaciones de garantías de 2,64:1 sobre el capital desplegado y de 1,72:1 sobre el endeudamiento total con Seven Stars, lo que subraya el carácter seguro de nuestra cartera.

**Verificado el 24 de junio de 2026 por nuestro auditor, Anstey Bond LLP, de conformidad con la norma ISAE 3000 (Revisada). Anstey Bond ha verificado las fuentes de datos subyacentes, incluidos los datos de casos, los supuestos del esquema de compensación por financiamiento automotriz de la FCA, los conjuntos de datos históricos de acuerdos y los modelos proporcionados por los prestatarios, además de confirmar que los porcentajes de honorarios de representación son consistentes con la documentación de facilidades crediticias suscrita. Los valores de garantías proporcionados en los Cálculos de Garantías de la Carta de Aseguramiento están,*

por lo tanto, fundamentados en datos de casos auditados y en términos contractuales, y no en meras estimaciones internas. Los volúmenes de casos se concilian con Insyte IQ, una plataforma independiente de gestión y auditoría de casos, y con Intuitive Legal, otro auditor de casos líder.

La demanda por parte de firmas de abogados sigue siendo significativa, en particular en torno a los casos de financiamiento automotriz. Tras la suspensión parcial del esquema de compensación de la FCA, hemos pausado nuestro despliegue de capital en casos de financiamiento automotriz y ahora prevemos que el despliegue adicional de capital en este espacio ocurrirá en el Q1 y el Q2 de 2027, en línea con el calendario revisado expuesto en nuestro comentario regulatorio, mientras que los casos que avanzan por las vías de quejas y de litigio pueden financiarse en el ínterin.

La continua maduración de nuestra cartera de préstamos y el fortalecimiento de nuestra posición de garantías aseguran que mantengamos una base sólida para el crecimiento durante la segunda mitad de 2026.

SEVEN STARS LEGAL – RESUMEN DE FINANCIAMIENTO (CIERRE DEL Q2 2026)	
Préstamos Acordados	GBP 27.900.000,00
Capital desplegado	GBP 18.930.491,00
Endeudamiento Total (Firmas de Abogados con Seven Stars)	GBP 29.064.296,00
Garantías a la Fecha (Sobre los Préstamos Otorgados)	GBP 50.064.119,00*
Garantías a la Fecha (Sobre los Casos en Cartera)	GBP 66.777.573,00*

**Verificado el 24 de junio de 2026 por nuestro auditor, Anstey Bond LLP, de conformidad con la norma ISAE 3000 (Revisada).*



FIRMAS DE ABOGADOS ASOCIADAS

Law**Plus**⁺
Solicitors

56 FIFTY SIX
LAW

Justizia

ELITE
CHAMBERS

HUGHJAMES

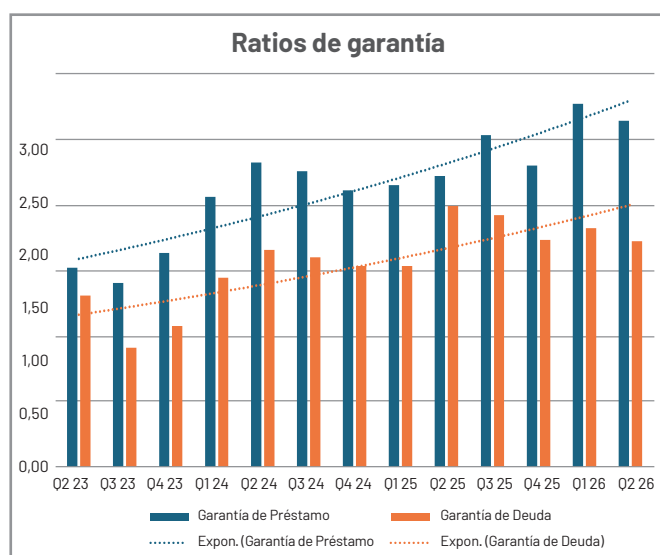
FDM
SOLICITORS

SEVEN STARS
Legal Funding



GARANTÍAS DE LA DEUDA

A cierre del Q2, nos situamos en una relación de garantías de 2,64:1 sobre el capital desplegado, y de 1,72:1 sobre el endeudamiento total. La variación respecto del 2,77:1 reportado en el Q1 refleja un mayor despliegue de capital durante el trimestre frente a una relación de garantías ahora verificada por nuestro auditor, y no una reducción material de las garantías mantenidas.



CÓMO MITIGAMOS EL RIESGO SOBRE LAS GARANTÍAS DE LA DEUDA

Siempre que es posible, Seven Stars Legal constituye un gravamen sobre la totalidad de los activos de nuestras firmas de abogados prestatarias y sobre los casos que financiamos. Seven Stars cobra a las firmas de abogados prestatarias una tasa de interés y una comisión de estructuración, y también podemos tomar una participación contractual en sus honorarios de éxito

por ganar los casos. Las ganancias potenciales por ganar un caso pueden ser varias veces superiores al monto invertido en su tramitación. Perder un caso normalmente implica perder únicamente las sumas invertidas en su tramitación, la mayoría de las cuales, si no todas, pueden estar cubiertas por un seguro After The Event (ATE). Esta diferencia entre las ganancias potenciales y las pérdidas potenciales (cubiertas por el seguro ATE) proporciona un elemento de seguridad y de protección del capital.

Las firmas de abogados prestatarias suscriben una General Debenture (obligación con garantía general) con Seven Stars o, cuando esto no es posible, una Deed of Assignment of Funded Assets (escritura de cesión de activos financiados), que cubre todos los ingresos bajo la modalidad de “no-win, no-fee” (es decir, sin incluir los honorarios ordinarios) adeudados al abogado, tanto los desembolsos como los honorarios de contingencia, por lo que su valor será generalmente superior al de los préstamos, además de otros activos que mantenga la firma.

Seven Stars fija como objetivo una relación préstamo-valor (LTV) máxima del 65% en el conjunto de sus préstamos, lo que significa que las garantías mantenidas deben tener un valor de al menos aproximadamente 1,5 veces el monto prestado. En la práctica, nuestra posición suele ser bastante más conservadora. La LTV se sitúa más cerca del 50% en la mayoría de los casos financiados y puede llegar a ser tan baja como el 25% en casos ante el Financial Ombudsman Service (FOS, el Defensor del Pueblo Financiero del Reino Unido) o el Financial Services Compensation Scheme (FSCS, el Esquema de Compensación de Servicios Financieros del Reino Unido).

En caso de incumplimiento del despacho de abogados, Seven Stars tiene el derecho de designar una nueva firma para llevar los casos.

RESUMEN DE LA CARTERA

A ctualmente trabajamos con seis firmas de abogados reguladas en ocho tipos de casos. Se proyecta que esta cifra se amplíe a siete firmas de abogados reguladas una vez concluidas nuestras negociaciones relativas a la cesión de nuestra cartera de casos de energía comercial.

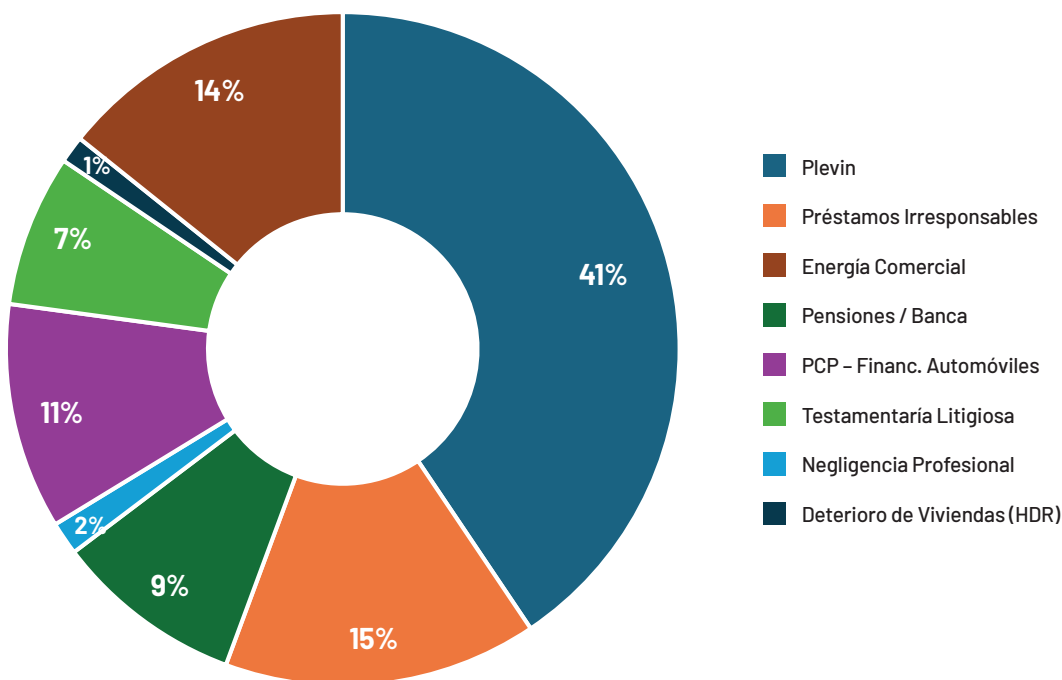
Si bien la distribución de nuestra cartera sigue inclinada hacia los casos de tipo Plevin, fuera de nuestra regla de diversificación 30/30, esta porción de la cartera de préstamos está repartida entre casi 30.000 casos individuales con un valor promedio por caso de aprox. GBP 3.350.

Los casos de financiamiento automotriz crecieron dentro de la cartera durante el trimestre, tras el despliegue realizado a partir de la publicación de las reglas finales de compensación

de la FCA, y ahora representan el 11% de la distribución de nuestra cartera de préstamos. El despliegue adicional en este espacio está pausado a la espera del fallo del Upper Tribunal y se prevé que se reanude en el Q1 y el Q2 de 2027, en línea con el calendario revisado expuesto en nuestro comentario regulatorio.

Como lo demuestra el gráfico a continuación, el financiamiento en todos los demás tipos de casos se mantiene dentro de la regla 30/30 y se encuentra en, por debajo de, o cerca de nuestro objetivo máximo de exposición de largo plazo del 11%.

Las asignaciones de la cartera reflejan el despliegue de capital tanto a través de facilidades crediticias directas como de carteras de casos adquiridas o reasignadas.





DENTRO DE SEVEN STARS

SEVEN STARS DA LA BIENVENIDA A JOE WHEELER AL EQUIPO

Estamos encantados de dar la bienvenida a Joe Wheeler al equipo de Seven Stars.

Incorporado a principios de mayo de 2026, Joe ha asumido el cargo de Head of Growth para Asia y Medio Oriente, aportando una amplia experiencia adquirida en cargos anteriores en Apex Group y Nanjia Capital, entre otros, en Hong Kong, y habiendo disfrutado también de una amplia exposición a los mercados africanos y de otras partes de Asia a lo largo de su carrera.

Joe realizó su primera gira por la región de Asia a fines de mayo, con visitas y reuniones con Family Offices, inversionistas institucionales y otros socios estratégicos en Hong Kong, Singapur, Kuala Lumpur y Bangkok. Posteriormente, Joe regresó a Hong Kong a fines de junio junto a nuestro Chief Commercial Officer, Kevin Prior, para un evento que se cubre más adelante en esta actualización.

Si usted es uno de nuestros inversionistas actuales con base en Asia y desea explorar más oportunidades para invertir con Seven Stars, puede contactar a Joe en joe@7stars.legal.



LOS HOMBRES DEL MARATÓN SE LUCEN EN LONDRES

Mark Stokes, miembro del equipo de Seven Stars, recién inspirado por una selfie previa a la carrera con Paula Radcliffe, realeza del atletismo británico, completó el Maratón de Londres de abril en unas admirables cuatro horas y 11 minutos, recaudando más de GBP 4.500 para Prostate Cancer UK tras meses de entrenamiento y dedicación, sin importar el clima.

Steve Matthewman, asistente comercial de Seven Stars, también tuvo un Maratón de Londres del que presumir: su hijo Liam completó la prueba y recaudó en el camino casi GBP 4.000 para Young Lives vs Cancer.

Fue un honor para nosotros contribuir modestamente a los extraordinarios esfuerzos de recaudación de Mark y Liam en favor de causas excepcionalmente valiosas.



AMPLIANDO LA PRESENCIA GLOBAL DE SEVEN STARS

SEVEN STARS REGRESA A AMÉRICA LATINA

Seven Stars ha seguido ampliando su presencia global en el Q2, con eventos y visitas en República Dominicana, Panamá, Estados Unidos, Singapur, Hong Kong, los Emiratos Árabes Unidos y, de vuelta en casa, en Londres.

El Director Duncan Webster realizó un breve viaje a Panamá y República Dominicana en mayo, reconectando con nuestra red existente y con quienes nuestro Chief Commercial Officer, Kevin Prior, y nuestro Head of Institutional Fund Raising, Bernie Walsh, habían conocido durante su gira de febrero por la región.

Duncan fue orador destacado en una sesión presencial exclusiva organizada, una vez más, en conjunto con nuestros socios regionales sobre el terreno, Neil Emberson de KNG International Advisors y Juan Esteban Sanín Gómez de Mazars.

Durante su estancia en la región, Duncan también pudo asistir a dos eventos del Black Bull Investors Club para conectar con Family Offices, inversionistas privados de

patrimonio ultra alto, fondos de inversión y una amplia gama de otros perfiles de inversionistas, y conversar sobre el panorama cambiante del crédito privado, nuestros bonos de financiamiento de litigios y nuestras oportunidades de inversión actuales.

Regresaremos a América Latina durante el Q3 y esperamos con interés reconectar con nuestra red. Si usted desea registrarse como asistente a nuestros eventos o concertar una reunión presencial, por favor escriba a kevin@7stars.legal.



SEVEN STARS EN ESTADOS UNIDOS

Nuestro Chief Strategy Officer, Leon Clarence, realizó dos viajes a Estados Unidos durante el Q2.

En abril, Leon asistió a Apex Invest Americas 2026, celebrado en The Joseph, un impresionante hotel en el corazón del centro de Nashville, Tennessee. A lo largo de tres productivos días en el stand de Seven Stars y haciendo networking en todo el evento, Leon tuvo el placer de dedicar tiempo a conversar sobre nuestra gama de oportunidades de inversión, incluidas las que llegarán en la segunda mitad de 2026. Apex Group, uno de los mayores proveedores de administración de fondos y servicios financieros del mundo, es además una contraparte clave nuestra en un apasionante proyecto próximo, sobre el cual esperamos poder compartir más



información en los próximos meses.

Leon regresó a Estados Unidos en junio para tres eventos organizados en conjunto con nuestros socios de Dunhill Ventures en Miami, Dallas y Nueva York.

Gracias a todos los que asistieron y se tomaron el tiempo de conversar con Leon, tanto en Apex Invest Americas como en nuestros tres eventos con Dunhill.

Si usted asistió a alguno de nuestros eventos con Dunhill de junio de 2026 o conoció a Leon en Apex Invest Americas y aún no ha concertado una reunión de seguimiento, puede contactar a Leon en leon@7stars.legal.





SEVEN STARS EN CASA, EN LONDRES

A fines de abril, tuvimos el placer de recibir a un fantástico grupo de inversionistas y contactos de América Latina en nuestras oficinas de Londres, en Charterhouse Mews.

Compartimos una visión integral de nuestro desempeño reciente y presentamos las atractivas oportunidades de inversión actualmente disponibles. Fue una sesión sumamente participativa, con la presencia de nuestro equipo directivo, representación de nuestro Panel Asesor, nuestro Security Trustee (fiduciario de garantías) e incluso una de nuestras firmas de abogados asociadas, que presentó sus procesos y sistemas impulsados por inteligencia artificial, y quedamos encantados con el entusiasmo y las conversaciones perspicaces y profundas que tuvieron lugar. Muchos de los asistentes que habíamos conocido



en América Latina a principios de este año claramente habían continuado profundizando su conocimiento del panorama del crédito privado y del financiamiento de litigios en el Reino Unido, y llegaron armados con preguntas y reflexiones brillantes.

Tras nuestra sesión de la tarde, aprovechamos la oportunidad para continuar nuestras conversaciones y disfrutar de más networking con una cena en el icónico Smiths of Smithfield, a un paso de nuestra sede.

Construir relaciones sólidas y personales con nuestros socios e inversionistas internacionales está en el corazón de nuestro negocio, y estamos deseando volver a reunirnos con nuestros amigos latinoamericanos muy pronto.

Un enorme agradecimiento a todos los que viajaron para acompañarnos en un evento excelente y unos días juntos muy productivos.





SEVEN STARS PATROCINA LA GRAN INAUGURACIÓN DE LA ATLAS CAPITAL ALLIANCE EN HONG KONG

Concluimos nuestras actividades del Q2 en Asia, con una visita al Private Debt Investor APAC Forum 2026 en Singapur, seguida de un regreso a Hong Kong, donde tuvimos el honor de patrocinar la gran inauguración de la Atlas Capital Alliance, celebrada en el Hotel Island Shangri-La.

Nuestro Chief Commercial Officer, Kevin Prior, y Joe Wheeler, nuestro Head of Growth para Asia y Medio Oriente, asistieron a una serie de eventos a lo largo de dos días increíbles. Kevin también participó en un panel de discusión sobre la intersección entre el capital global, la tecnología y la colaboración transfronteriza, aportando su visión sobre el crédito privado junto a representantes de Link-X Capital, Germany Trade & Invest y la Cámara de Comercio Alemana en Hong Kong.

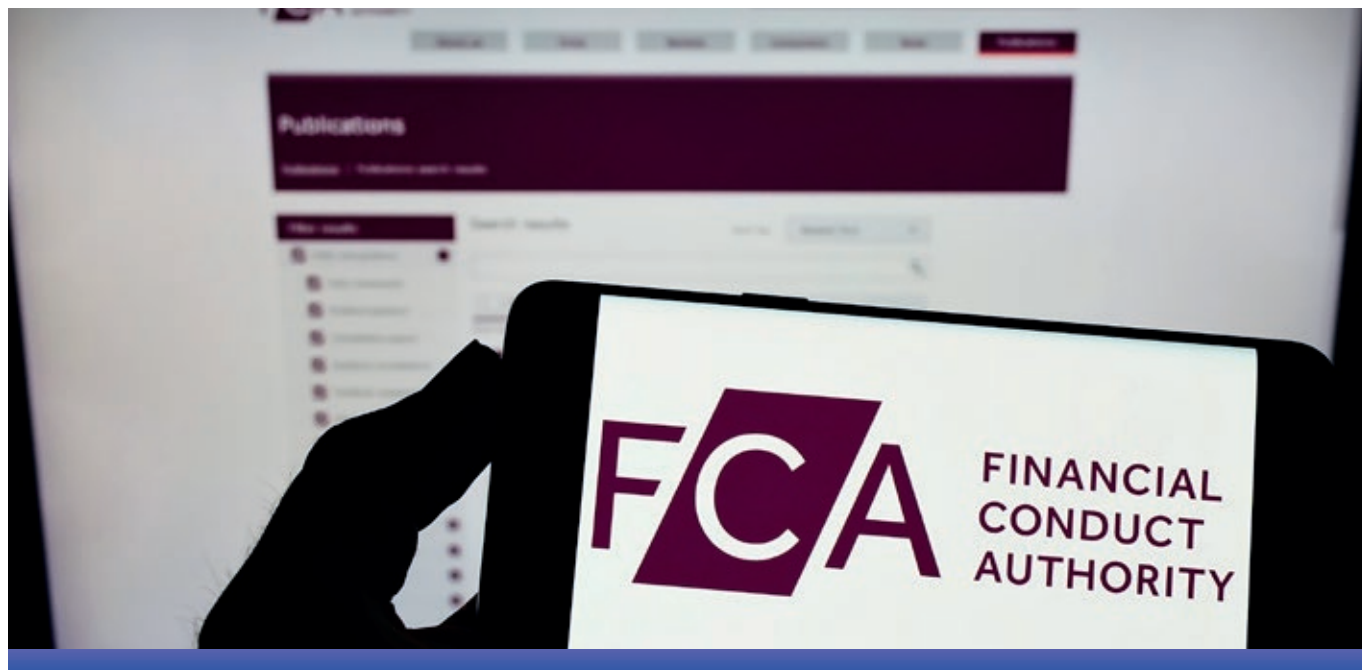
Los eventos contaron con la asistencia de una lista de primer nivel de inversionistas y representantes de inversionistas de todo el mundo, y quedamos encantados con las conexiones logradas y con las conversaciones que ya han continuado en las semanas posteriores. En particular, las conversaciones con varios de los Family Offices asistentes con experiencia previa en financiamiento de litigios están avanzando a un ritmo vertiginoso. Donde ya existe familiaridad con esta clase de activo, la conversación pasa rápidamente de la presentación a la ejecución.

Tras los eventos de Hong Kong, Kevin viajó a los Emiratos Árabes Unidos para una serie de presentaciones de alto nivel ante Family Offices, junto con reuniones clave en el DIFC de cara a los lanzamientos de nuestro bono conforme a la Sharía y de otro nuevo producto de inversión más adelante este año.





COMENTARIO DE MERCADO Y REGULATORIO



IMPUGNACIONES AL ESQUEMA DE COMPENSACIÓN DE LA FCA Y ACTUALIZACIÓN DEL CALENDARIO

El 1 de mayo de 2026, la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido (FCA, por sus siglas en inglés) confirmó que su esquema de compensación por financiamiento automotriz enfrentaba cuatro impugnaciones legales. El regulador declaró que defenderá su esquema “robustamente” y, en una declaración posterior publicada el 8 de mayo de 2026, advirtió a prestamistas, consumidores y representantes profesionales que era poco probable que el Upper Tribunal conociera las impugnaciones legales antes de octubre de 2026, e instruyó a los prestamistas a planificar, con carácter precautorio, para una decisión y, potencialmente, un retorno a la tramitación ordinaria de quejas hacia mediados de noviembre de 2026, orientación que desde entonces ha quedado superada. Las fechas originales de inicio del esquema, 30 de junio de 2026 y 31 de agosto de 2026, ya no están vigentes.

Tras estas actualizaciones, el regulador confirmó el 2 de julio de 2026 que el Upper Tribunal había dictado una orden suspendiendo partes del esquema en términos acordados entre la FCA y los cuatro impugnantes.

¿QUIÉNES ESTÁN IMPUGNANDO EL ESQUEMA?

Los cuatro impugnantes del esquema del regulador son:

- **Consumer Voice**, que argumenta que el esquema compensa insuficientemente a los reclamantes.
- **Mercedes-Benz Financial Services**.
- **Volkswagen Financial Services**.
- **Crédit Agricole Auto Finance**.

Los tres prestamistas que impugnan el esquema argumentan que este es ilegal y desproporcionado por diversos motivos, que incluyen, entre otros:

- la facultad legal de la FCA para dictar las reglas en su forma actual;
- la aplicación de las reglas a contratos anteriores al 1 de abril de 2014;
- la metodología de cálculo de la compensación; y
- las presunciones de responsabilidad y causalidad sobre las que se construye el esquema.

IMPUGNACIONES MÁS NOTABLES POR QUIENES NO ESTÁN PRESENTES

Lloyds Banking Group (Black Horse), Santander UK, Close Brothers, Barclays, FirstRand Bank y la asociación gremial de prestamistas The Finance & Leasing Association declararon públicamente que no impugnarían el esquema. Estas instituciones representan la mayoría del mercado de prestamistas afectados según la compensación total esperada, lo que demuestra que las cuatro impugnaciones son casos atípicos y no un rechazo coordinado de la industria.

LOS PRESTAMISTAS SIGUEN TRAMITANDO QUEJAS

Un aspecto notable de la declaración del regulador del 2 de julio fue la expectativa de que los prestamistas continuarán evaluando quejas y deberán comenzar a contactar a quienes ya presentaron una queja si **no** tienen derecho a compensación.

Con sujeción a excepciones limitadas, los prestamistas deben contactar a los reclamantes que no tengan derecho a compensación, o a sus representantes, a más tardar el:

- **18 de noviembre de 2026**, cuando los contratos hayan comenzado el 1 de abril de 2014 o después y la queja se haya recibido a más tardar el **30 de junio de 2026**.
- **18 de enero de 2027**, cuando los contratos hayan comenzado antes del 1 de abril de 2014 y la queja se reciba a más tardar el **31 de agosto de 2026**.

Para las quejas posteriores a estas fechas, los prestamistas deben informar a los reclamantes si no tienen derecho a compensación dentro de un plazo de cinco meses.

Creemos que esto fortalece aún más nuestra posición en cuanto al financiamiento de casos de financiamiento automotriz una vez que el esquema de compensación entre en vigor en 2027, o cuando las quejas se encaucen por la vía del litigio, ya que los prestamistas habrán filtrado efectivamente un volumen significativo de casos sin valor. Esto, a su vez, simplificará nuestros procesos de evaluación y nos permitirá financiar únicamente aquellas casos con mayor probabilidad de obtener una compensación, asegurando que tanto Seven Stars como nuestras firmas de abogados asociadas puedan operar a un nivel comercialmente sostenible. La viabilidad de la vía del litigio se ha visto fortalecida este mismo trimestre por el fallo de la Corte de Apelaciones en *Angel*.

LO QUE NO HA CAMBIADO

EL PRECEDENTE LEGAL

Las sentencias de la Corte Suprema del Reino Unido del 1 de agosto de 2025 en *Johnson, Wrench and Hopcraft* siguen siendo el marco dentro del cual se resolverán los casos de financiamiento automotriz. Las impugnaciones se dirigen contra el diseño y la metodología del esquema de compensación de la FCA, no contra el precedente legal ya consolidado. El derecho sustantivo de los consumidores bajo la Consumer Credit Act 1974 (Ley de Crédito al Consumo de 1974) y el common law se asienta sobre *Johnson* y no se ve afectado.

LAS VÍAS DE QUEJAS Y DE LITIGIO SIGUEN ACTIVAS

Para los casos fuera del esquema de compensación, la pausa en la tramitación de quejas se levantó el 31 de mayo de 2026 y ahora aplican los plazos legales de tramitación. La FCA ha confirmado además que la pausa no se restablecerá en caso de que algún elemento del esquema sea modificado materialmente o anulado; si eso ocurre, las quejas dentro del alcance del esquema simplemente continuarán bajo los mismos plazos legales ya vigentes para los casos fuera de su alcance. Las quejas presentadas ante los prestamistas y los casos financiados, evaluados y meritorios pueden, por lo tanto, avanzar de inmediato por la vía correspondiente.

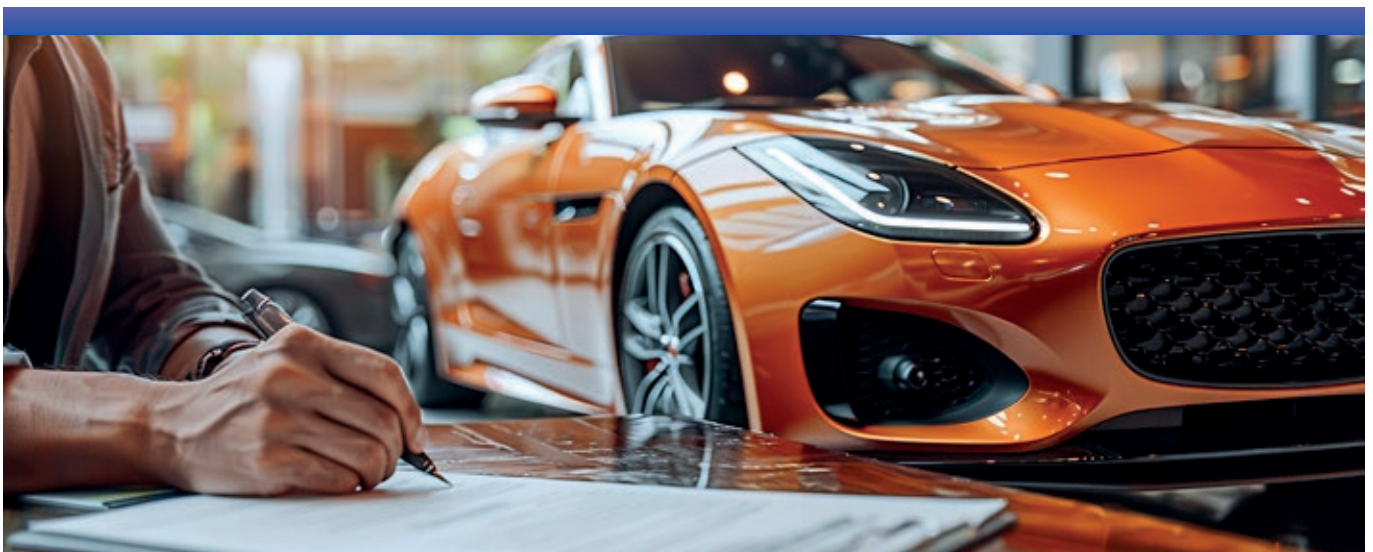
Adicionalmente, el fallo de la Corte de Apelaciones en *Black Horse v Angel & Ors* [2026] EWCA Civ 831, dictado el 30 de junio de 2026 tras una audiencia celebrada en abril de 2026, confirmó que las firmas de abogados pueden tramitar casos masivos mediante formularios de demanda "ómnibus" en nombre de sus clientes (tema que exploramos en mayor profundidad en el siguiente artículo).

LA ARQUITECTURA DE DOS ESQUEMAS DEL REGULADOR ESTÁ FUNCIONANDO

La FCA implementó el esquema en dos partes, el Esquema 1 (para contratos anteriores al 1 de abril de 2014) y el Esquema 2 (para contratos con fecha del 1 de abril de 2014 o posterior), como estructuras legalmente separables, anticipando una impugnación a su jurisdicción anterior a 2014 y asegurando que cualquier impugnación exitosa no afectara a los contratos celebrados a partir del 1 de abril de 2014. Si bien las impugnaciones atraviesan ambos, el aislamiento estructural permanece intacto en caso de que el Esquema 1 sea anulado.

OTRAS CATEGORÍAS DE RECLAMACIÓN NO SE VEN AFECTADAS

Los potenciales casos por seguro GAP, por otorgamiento irresponsable de crédito y otros casos más amplios relacionados con productos complementarios y con el ecosistema de la transacción de financiamiento automotriz, expuestas en nuestro documento principal de análisis sobre la venta indebida de financiamiento automotriz, quedan totalmente fuera del esquema de la FCA y, por lo tanto, no se ven afectadas por las impugnaciones actuales.





IMPLICACIONES PARA NUESTRA POSICIÓN

NUESTRA ENTRADA CAUTELOSA AL MERCADO HA SIDO VALIDADA UNA VEZ MÁS

Nuestra estrategia de entrada al mercado ha sido deliberadamente sincronizada con la claridad regulatoria y legal. La suspensión subraya una vez más que los financiadores que desplegaron capital antes de que el derecho y las proyecciones de compensación estuvieran consolidados asumieron un riesgo que ha seguido acumulándose.

Además de limitar nuestra exposición en caso de que el esquema de compensación sea anulado, nuestra posición nos deja sólidamente ubicados para capitalizar en caso de que la impugnación de Consumer Voice prospere y el alcance del esquema se amplíe, o de que la metodología de cálculo de la compensación se revise en favor de los consumidores.

NUESTROS CRITERIOS DE FINANCIAMIENTO NO HAN CAMBIADO

Los casos que siguen a *Johnson*, cuando los reclamantes han optado por proceder fuera del esquema de compensación, pueden avanzar desde ahora, mientras que el precedente de la Corte Suprema asegura que el financiamiento de casos PCP seguirá siendo viable a través de las vías de quejas y de litigio incluso en el que consideramos improbable escenario de que el esquema sea anulado en su totalidad. Nuestro despliegue cauteloso hasta la fecha significa que nuestra exposición actual en este espacio permanece cuidadosamente controlada.

IMPACTO EN LOS PLAZOS DE DESPLIEGUE Y DE RETORNOS

Tras la publicación de las reglas finales de compensación el 30 de marzo de 2026, anticipábamos que el financiamiento se desplegaría en el Q2 y el Q3 de 2026. El despliegue inicial efectivamente comenzó durante el trimestre, y los casos de financiamiento automotriz representan ahora el 11% de la distribución de nuestra cartera de préstamos. Tras la suspensión parcial del esquema de compensación de la FCA, hemos pausado nuestro despliegue de capital en casos de financiamiento automotriz y ahora prevemos que el despliegue adicional de capital en este espacio ocurrirá en el Q1 y el Q2 de 2027.

CALENDARIO ACTUALIZADO

El principal cambio para los financiadores en este espacio es el momento del evento primario de liquidez, siendo el calendario probable ahora el siguiente:

- **14-18 de diciembre de 2026 o 16-26 de febrero de 2027:** el Upper Tribunal conocerá las impugnaciones. La FCA ha señalado que las fechas "dependerán de si alguna de las partes involucradas en el caso solicita opiniones periciales adicionales o la divulgación de información, y de si dicha solicitud prospera".
- **Probablemente Q2 2027:** el Upper Tribunal emitirá su fallo; la tramitación de quejas se reanudará con normalidad en caso de que el esquema sea anulado; el esquema probablemente comenzará con poca antelación si las impugnaciones de los prestamistas son desestimadas y no hay apelación.
- **A partir de mediados de 2027:** evento primario de liquidez con el inicio de los pagos de compensación, en caso de que el fallo del Upper Tribunal no sea apelado..

Nuestra duración promedio ponderada de cartera previamente estimada, de 12 a 18 meses para la materialización de retornos, sigue siendo válida para los casos fuera del esquema.

RESUMEN DE POSICIÓN

Mientras partes del esquema de compensación están suspendidas, las reglas finales siguen siendo pertinentes hasta que el Upper Tribunal las anule o la FCA las modifique. El derecho sustantivo y el precedente legal están consolidados. El regulador ha reconocido que las vías de quejas y de litigio seguirán los marcos legales existentes en caso de que el esquema no prospere. Los prestamistas que representan la mayor parte del mercado según pasivos de compensación han optado por no impugnar el esquema. Nuestra estrategia de entrada al mercado y nuestros criterios de financiamiento se mantienen tal como los expusimos en abril de 2026. El cambio material para los financiadores en este espacio es un desplazamiento del momento del evento primario de liquidez, de la segunda mitad de 2026 a mediados de 2027.

LA CORTE DE APELACIONES FALLA A FAVOR DE LOS RECLAMANTES DE FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ EN ANGEL

Una versión anterior de este análisis se publicó originalmente en LinkedIn el 2 de julio de 2026.

La sentencia de la Corte de Apelaciones a favor de los consumidores en *Black Horse v Angel & Ors* [2026] EWCA Civ 831, dictada apenas días antes de que se confirmara que el Upper Tribunal había suspendido parcialmente el esquema de compensación por financiamiento automotriz de la Autoridad de Conducta Financiera, dio lugar a una variedad de opiniones sobre lo que podría suceder a continuación.

¿Es una decisión que llevará a los reclamantes de financiamiento automotriz a tomar la vía del litigio mediante formularios de demanda ómnibus en lugar de esperar el esquema de compensación del regulador, particularmente a la luz de la suspensión parcial del esquema?

¿O una puerta trasera para que la FCA cancele el esquema por completo si el Upper Tribunal acoge algunas de las impugnaciones presentadas por los prestamistas, y simplemente deje que los tribunales resuelvan los casos?

¿O, potencialmente, incluso un camino hacia una nueva demora en los pagos de compensación por financiamiento automotriz, más allá de la causada por las impugnaciones legales, mientras vemos si *Black Horse v Angel* llega a la Corte Suprema y, de ser así, qué decide?

Si bien no faltan comentarios y puntos de vista divergentes sobre lo que el fallo de la Corte de Apelaciones en *Angel* significa para el panorama más amplio de los casos de financiamiento automotriz, lo que nos llamó la atención fueron los comentarios del Lord Justice Coulson, quien señaló: “También les conviene a los demandados que existan casos separados, porque los casos más fuertes pueden llegar a un acuerdo y los menos fuertes pueden ser desgastados hasta agotarlos.”

“La manera más práctica en que el tribunal puede lograr al menos una medida de justicia para los reclamantes en este caso es gestionando eficientemente sus casos hacia una resolución conveniente. La oposición de los demandados a ese desenlace es comercialmente comprensible, pero... en última instancia poco realista”.

Independientemente de la opinión sobre lo que significa la decisión de la Corte de Apelaciones, estos comentarios son otro ejemplo de un miembro sénior de la judicatura declarando públicamente la importancia del acceso a la justicia para los consumidores, uno de los principios fundamentales sobre los

que se fundó Seven Stars y que sustenta cada reclamación que financiamos.

Mientras tanto, en segundo plano, la FCA continúa diciéndoles a los consumidores que no necesitan representación profesional para obtener compensación por financiamiento automotriz. El regulador les está pidiendo, en efecto, que confíen en que su prestamista calculará correctamente y de buena fe lo que se les debe, y que confíen en que la propia FCA proporcionará una supervisión adecuada del esquema.

Esto, después de que la venta indebida ocurriera durante años ante las narices del regulador. Todo ello mientras la FCA continúa apuntando contra las firmas de abogados y las compañías de gestión de casos que destaparon la mala conducta en primer lugar.

En lugar de preguntarse por qué los consumidores siguen buscando representación, el regulador podría comenzar por la respuesta del Lord Justice Coulson: porque, por sí solas, “los casos menos fuertes pueden ser desgastados hasta agotarlos”.

Nuestra opinión sobre el veredicto de la Corte de Apelaciones en *Angel* es que resulta positivo para los consumidores y sus representantes que planean buscar compensación por financiamiento automotriz mediante casos colectivos fuera del esquema de compensación, ahora parcialmente suspendido.

Dado que la base de la apelación en *Angel* fue procesal y no de fondo sobre la responsabilidad, consideramos casi seguro que la Corte Suprema no conocerá ninguna apelación adicional.

Dada la suspensión parcial formal del esquema de compensación de la FCA, esto puede llevar a que las firmas de abogados inviten a los prestamistas a realizar ofertas de compensación en línea con los términos del esquema antes del inicio de los procedimientos ómnibus. En una carta dirigida a la Presidencia del Treasury Committee (Comité del Tesoro del Parlamento) el 8 de junio de 2026, el director ejecutivo de la FCA, Nikhil Rath, señaló que algunos prestamistas “quieren resolver estos pasivos [de compensación] ahora” y “están explorando si pueden realizar ofertas de acuerdo sobre quejas que se habrían tramitado a través del esquema de no ser por las impugnaciones legales”.

Continuamos monitoreando la situación y evaluaremos si financiar procedimientos ómnibus resultaría prudente a medida que evolucionen los acontecimientos.



¿DE QUIÉN ES EL REGULADOR, DESPUÉS DE TODO? LA FCA SE OPONE AL FOS ANTE EL HIGH COURT EN UNA PRIMICIA LEGAL

Este análisis se publicó originalmente en LinkedIn el 1 de julio de 2026.

En lo que un juez del High Court (Tribunal Superior de Justicia de Inglaterra y Gales) calificó como “una novedosa desviación legal”, la Autoridad de Conducta Financiera ha intervenido, por primera vez, en un caso para oponerse a una posición del Financial Ombudsman Service (FOS, el Defensor del Pueblo Financiero).

En R (Barclays, NatWest, Vanquis and Santander) v Financial Ombudsman Service [2026] EWHC 1555 (Admin), los cuatro bancos impugnaron la interpretación amplia del FOS sobre su jurisdicción respecto de quejas por relaciones injustas en relación con facilidades crediticias percibidas como inasequibles otorgadas mediante tarjetas de crédito y sobregiros.

En cuanto al derecho, los bancos ganaron, y cuatro decisiones del FOS fueron anuladas.

No tenemos objeción alguna a ese resultado.

El análisis del tribunal sobre los plazos de la Consumer Credit Act fue sólido, y el propio FOS reconoció que de ninguna manera es “el amo de los límites de su jurisdicción”, que “no tiene agenda alguna respecto de su jurisdicción” y que “simplemente intenta interpretar su jurisdicción conforme al derecho tal como lo ha enunciado recientemente la Corte Suprema”.



Lo que nos queda grabado es todo lo que rodea a esa conclusión.

En palabras del propio tribunal, este fue el “primer caso conocido” de la FCA interviniendo en un proceso para oponerse a una posición del FOS. Si bien la intervención del regulador puede no tener precedentes, el instinto subyacente no es nuevo.

Las cifras involucradas son significativas. El Informe Anual 2025 de Santander destaca que el volumen de quejas que recibió se duplicó con creces, de 31.000 a 71.000, desde que el FOS adoptó el enfoque en cuestión en este caso, mientras que el propio informe 2025 del FOS muestra que recibió 305.000 quejas nuevas. Cada uno de estos casos es una persona que potencialmente ha sido perjudicada por su prestamista. Los límites legales significan que muchas de ellas no tienen una vía para reparar el daño.

El FOS llegó incluso a decirle al tribunal que la FCA había “omitido considerar el objetivo de protección al consumidor que informa su deber legal general como regulador”.

Si el FOS cree eso, ¿es de extrañar que muchos otros lleguen a la misma conclusión?

Es difícil no trazar un paralelo con el esquema de compensación por financiamiento automotriz de la FCA. Entre la consulta y la publicación de las reglas finales, la compensación esperada cayó de GBP 8,2 mil millones a GBP 7,5 mil millones, y los contratos dentro del alcance pasaron de 14,2 millones a 12,1 millones. Dos movimientos a favor de los prestamistas. No sorprende que Consumer Voice sostenga que las reglas están sesgadas hacia los prestamistas y esté buscando impugnarlas.

El primer objetivo operativo de la FCA es la protección al consumidor. Y si bien el High Court tiene razón en que este no es un mandato de “protección a cualquier costo”, vale la pena preguntarse por qué, cuando los intereses de los prestatarios y de los prestamistas chocan, el regulador tan a menudo se inclina del lado del prestamista.

No es de extrañar que las víctimas de la mala conducta financiera sigan recurriendo a firmas de abogados y compañías de gestión de casos para que defiendan sus intereses. Ni, de hecho, que diversos organismos reguladores parezcan empeñados en regularlas hasta sacarlas del negocio o en presionarlas tanto que se vuelvan inviables.

Si el regulador encargado de proteger a los consumidores no lo hace, alguien más lo hará.



SI LA FCA USA UN BISTURÍ, Y NO UN MAZO, SU ESTUDIO DE MERCADO SOBRE LA GESTIÓN DE CASOS NO DEBERÍA PREOCUPAR A NADIE QUE ACTÚE CORRECTAMENTE

Este análisis se publicó originalmente en LinkedIn el 22 de mayo de 2026.

Nos hemos tomado unos días para leer el MS26/2 y el comentario de la Autoridad de Conducta Financiera sobre su estudio de mercado de los servicios de gestión de casos. Un anuncio y un estudio de mercado de esta magnitud y alcance merecen más que una reacción apresurada, y las cuestiones que el regulador está explorando requieren un compromiso serio de todo el sector, incluidos los financiadores, un actor al que el regulador nombra explícitamente en sus Términos de Referencia.

En resumen, nuestra opinión es que se trata de una intervención bienvenida y largamente esperada. La FCA hace bien en actuar. La pregunta no es si debe examinar el mercado de gestión de casos, sino cómo traza las líneas entre las firmas que causan daño y aquellas que genuinamente apoyan el acceso a la justicia.

UNA REVISIÓN BIENVENIDA Y NECESARIA

El propio comentario de la FCA reconoce lo que siempre hemos creído: las compañías de gestión de casos y las firmas de abogados "pueden prestar un servicio valioso y apoyar el acceso a la justicia". Eso no es un mero formalismo. Es la razón central por la que el enfoque del regulador debe ser preciso.

Hemos dicho antes, y lo diremos de nuevo, que eliminar a los malos actores de este mercado es un beneficio neto para los consumidores, las compañías de gestión de casos, las firmas de abogados y los financiadores. La publicidad engañosa, el contacto no solicitado

a escala industrial, las firmas fraudulentas, las estructuras de honorarios opacas y los consumidores que descubren que han firmado sin saberlo contratos con múltiples representantes sin un consentimiento significativo no son características de un mercado funcional. Son abusos.

Los cinco temas que la FCA ha establecido en los Términos de Referencia (el recorrido del consumidor, los daños relacionados con precios, los incentivos de los modelos de negocio, la resiliencia financiera y los incentivos creados por el panorama regulatorio) son los lugares correctos donde mirar.

Si el estudio de mercado y las acciones posteriores dan como resultado que las firmas con peor conducta salgan del mercado, y que aquellas que actúan correctamente obtengan un entorno más predecible en el cual operar, lo consideraremos un éxito.

EL RIESGO: QUE EL REGULADOR USE UN MAZO DONDE SE NECESITA UN BISTURÍ

El riesgo en cualquier estudio de mercado de esta amplitud es que el remedio resulte más burdo que el diagnóstico. La FCA ha hecho bien en nombrar daños específicos. Pero las firmas que causan esos daños son una minoría de las actualmente autorizadas, y el mercado más amplio de gestión de casos se extiende a través de múltiples reguladores (la FCA, la SRA, el BSB, CILEx Regulation y la Law Society of Scotland), con firmas que operan modelos de negocio muy distintos bajo cada uno de ellos.





Tres cosas importan a medida que la FCA avanza hacia la recopilación de evidencia este verano.

Primero, cualquier remedio regulatorio debe preservar la distinción entre las firmas que operan canales de alto volumen y baja validación y aquellas que llevan una representación cuidadosa, caso por caso. Tratar a ambas de la misma manera castigaría a las firmas cuya conducta está menos en cuestión.

Segundo, el regulador debe examinar los topes de precios y las estructuras de honorarios en el contexto de lo que las compañías de gestión de casos y las firmas de abogados realmente proporcionan. Una proporción significativa de los consumidores genuinamente no puede navegar procesos de compensación complejos por su cuenta. La propia encuesta Financial Lives 2024 del regulador, publicada en mayo de 2025, lo deja claro. De quienes recurrieron a una compañía de gestión de casos (CMC), el 76% dijo haberlo hecho para reducir el esfuerzo de presentar una reclamación, y el 64% porque no se sentía con la confianza para tramitar una reclamación por sí mismo.

También debemos reconocer que otro hallazgo de la misma encuesta, que solo el 54% de los encuestados que habían utilizado una CMC consideró que el servicio cumplió sus expectativas, representa una brecha significativa entre expectativa y experiencia. Esa cifra también debe leerse en contexto. La misma encuesta encontró que apenas el 27% de los consumidores estaba altamente satisfecho con el proceso de quejas de su proveedor bancario habitual, el sector con mejor desempeño medido, y solo el 12% con su proveedor de seguros generales y protección. La satisfacción con la manera en que las firmas de servicios financieros gestionan las quejas, y la confianza en la industria en su conjunto, es irregular en el mejor de los casos en todos los ámbitos. El sector de las CMC no es un caso atípico en ese sentido.

Que algunas firmas no cumplan las expectativas no socava, ni debería socavar, el valor del trabajo de las firmas que sí lo hacen. El Consumer Duty (Deber hacia el Consumidor) ya ha elevado el piso. Las intervenciones adicionales deben evaluarse en función de si preservan el acceso a la representación para los consumidores que la necesitan, y no solo de si reducen los honorarios de titular.

Tercero, la cuestión del financiamiento, incluidas las “estructuras de financiamiento offshore opacas” que el regulador ha señalado, debe examinarse con la misma precisión. El financiamiento responsable de litigios y de desembolsos sustenta el acceso a la justicia en este país, y la manera en que los financiadores generan sus retornos importa. El préstamo de costo fijo (en el que un financiador adelanta una suma transparente y con tope para cubrir desembolsos o costos del caso) es una propuesta fundamentalmente distinta de los modelos que lucran extrayendo honorarios desmedidos u ocultos de la compensación final del consumidor. Ninguno de estos es lo mismo que las cadenas de propiedad opacas que ocultan conductas o dejan a las firmas de cara al consumidor estructuralmente descapitalizadas. El estudio de mercado debe distinguir cuidadosamente entre los tres (el préstamo responsable de costo fijo, los modelos de extracción de honorarios y las estructuras de propiedad señaladas por el regulador), porque confundirlos cerraría rutas legítimas hacia la compensación sin abordar la conducta que realmente preocupa al regulador.

LO QUE FALTÓ EN EL DISCURSO DEL REY

Vale la pena señalar lo que no está ocurriendo en paralelo a este estudio de mercado. El Gobierno tuvo la oportunidad, en el reciente Discurso del Rey (King's Speech), de legislar sobre las cuestiones estructurales que este sector ha estado esperando, muy especialmente una solución legislativa

a la situación creada por PACCAR para los acuerdos de financiamiento de litigios, y un marco más coherente para la actividad de gestión de casos. Optó por no hacerlo, a pesar de haber publicado un comunicado de prensa en diciembre de 2025 afirmando que presentaría legislación, con citas de la Ministra de Tribunales y Servicios Legales, Sarah Sackman KC MP, destacando el bien social que el financiamiento de litigios puede aportar. Todo esto siguió al Informe Final de la Revisión del Financiamiento de Litigios del Civil Justice Council, publicado en junio de 2025, que también fue ampliamente favorable al sector. Posteriormente expusimos nuestra visión sobre la posible regulación del sector en una conversación con Legal Funding Journal en agosto de 2025.

Eso deja a la FCA cargando un peso mayor del que debería. El regulador puede abordar la conducta dentro de su perímetro. No puede, por sí solo, resolver los vacíos legislativos que permiten algunas de las mismas prácticas que el estudio de mercado está diseñado para investigar. Esperamos que el informe final se lo plantee con claridad al Gobierno, y esperamos que el Gobierno esté escuchando cuando lo haga.

UNA PREGUNTA SOBRE EL MOMENTO ELEGIDO

También creemos que el momento elegido para la revisión merece una pregunta.

La FCA ha lanzado este estudio de mercado en un momento en que las firmas, incluidas compañías de gestión de casos y firmas de abogados responsables, están esperando que el esquema de compensación por financiamiento automotriz comience a pagar, pendiente del desenlace de las impugnaciones legales presentadas en su contra. Muchas de esas firmas han financiado un trabajo significativo de buena fe y se encuentran, en este momento, particularmente expuestas en su flujo de caja.

Un estudio de mercado no es, en sí mismo, una medida punitiva. Pero conlleva costos reales, como solicitudes de información, supervisión regulatoria y la incertidumbre sobre futuros topes de honorarios y modelos de negocio. Nos

interesaría entender cómo ha pensado la FCA la secuencia en este caso, y si los hallazgos preliminares esperados para fines de 2026 distinguirán entre firmas que atraviesan una presión temporal de capital de trabajo ligada a un evento de compensación específico y firmas cuya resiliencia financiera es estructuralmente débil. No son el mismo problema, y un remedio que los trate como si lo fueran correría el riesgo de sacar del mercado a operadores responsables junto con los genuinamente frágiles, precisamente cuando algunos consumidores más necesitarán representación.

CÓMO SE VE UN BUEN RESULTADO

Desde nuestra perspectiva, un estudio de mercado exitoso termina con tres cosas.

Un conjunto de remedios claros y basados en evidencia que apunten a la conducta que la FCA ya ha identificado: marketing engañoso, controles de captación débiles, casos masivos especulativos y cualquier estructura que aleje a las firmas de actuar en el mejor interés de los consumidores.

Un régimen regulatorio que trace distinciones más nítidas entre las CMC autorizadas por la FCA, las firmas reguladas por la SRA, los generadores de leads y los financiadores, de modo que los cuatro puedan operar bajo un estándar en el que los consumidores puedan confiar, y que el arbitraje entre regímenes deje de ser un modelo de negocio viable.

Y un desenlace que proteja, en lugar de restringir, el acceso a la justicia. Muchos consumidores que buscan compensación lo hacen por sí mismos. Pero quienes genuinamente necesitan representación deben poder seguir obteniéndola, en términos que sean justos para ellos y sostenibles para las firmas que la prestan.

La FCA merece crédito por hacer este trabajo. Pero las buenas intenciones deben traducirse en acciones genuinas, orientadas al consumidor, y no en resultados que empujen el acceso a la justicia aún más lejos del alcance de quienes más lo necesitan. Estaremos observando con atención para ver si utiliza un bisturí o una herramienta mucho menos apropiada.





LA FCA Y EL BANCO DE INGLATERRA PUBLICAN UNA VISIÓN CONJUNTA PARA LA TOKENIZACIÓN EN EL REINO UNIDO

Este análisis se publicó originalmente en LinkedIn el 19 de mayo de 2026.

A mediados de mayo, la Autoridad de Conducta Financiera y el Banco de Inglaterra le dijeron al capital institucional lo que este estaba esperando escuchar.

Su visión conjunta para la tokenización en los mercados mayoristas del Reino Unido no fue un documento de consulta más.

Fue la señal más clara hasta la fecha de que la arquitectura regulatoria del Reino Unido está siendo remodelada para dar cabida a los valores tokenizados a gran escala. Un Call for Input (convocatoria de aportes) estuvo abierto hasta el 3 de julio de 2026, con una hoja de ruta final entre autoridades prevista antes de fin de año.

Tres compromisos destacaron.

EQUIVALENCIA

La Prudential Regulation Authority (Autoridad de Regulación Prudencial) ha confirmado que los activos tradicionales tokenizados deberían, en general, recibir el mismo tratamiento prudencial que sus equivalentes no tokenizados, cuando los derechos legales sean idénticos y los riesgos subyacentes sean comparables. Esto es lo que muchos asignadores institucionales estaban esperando. Elimina la penalización por tokenización que ha frenado la adopción en los balances.

LIQUIDACIÓN EN DINERO DE BANCO CENTRAL

El Banco de Inglaterra apunta a 2028 para un servicio de sincronización en vivo que permita a los nuevos registros de activos digitales liquidarse de forma atómica contra libras esterlinas mantenidas en cuentas RTGS. Los horarios de liquidación de RTGS/CHAPS se están ampliando, con la apertura de CHAPS desde la 1.30 am a partir de septiembre de 2027 y una consulta en curso sobre una liquidación casi 24/7. Combinado con el régimen existente de cuentas

ómnibus, esta es la infraestructura que hace que los mercados mayoristas tokenizados realmente funcionen.

DIGIT

El piloto del Tesoro británico (HM Treasury) para un instrumento de deuda soberana digitalmente nativo y liquidado en cadena, emitido a través de HSBC en una plataforma dentro del Digital Securities Sandbox, cuenta ahora con el respaldo explícito del BoE y de la FCA, incluida la consideración de DIGIT como colateral elegible en las operaciones del SMF. Cuando un emisor soberano se compromete con la emisión tokenizada, los mercados lo siguen.

¿QUÉ SIGNIFICA ESTO EN LA PRÁCTICA?

El Reino Unido se está posicionando como una jurisdicción donde los valores tokenizados pueden emitirse, negociarse, liquidarse y utilizarse como colateral dentro de un perímetro regulatorio coherente, sin necesidad de salir del país para encontrar claridad.

Dieciséis firmas ya están operando en el DSS. La PRA ha dado dirección sobre el tratamiento prudencial. La FCA ha confirmado las reglas de tokenización de fondos. Y el principio de que la regulación debe ser tecnológicamente neutral y basada en resultados, en lugar de dictar qué registro utilizar, se está haciendo explícito.

Hemos escrito anteriormente sobre el posicionamiento del DIFC como hub de tokenización. Este anuncio sugiere que el Reino Unido está montando una respuesta seria. Una que enfatiza la paridad regulatoria en lugar de la exención, que es lo que los participantes institucionales serios han venido defendiendo desde el principio.

La hoja de ruta y el marco regulatorio que surjan definirán el entorno operativo de la próxima década de los mercados de capitales del Reino Unido.

EL FSCS RECORTA SU TASA EN GBP 35 MILLONES

Este análisis se publicó originalmente en LinkedIn el 20 de mayo de 2026.

El Financial Services Compensation Scheme (FSCS, el Esquema de Compensación de Servicios Financieros del Reino Unido) ha recortado su tasa proyectada para asesores en GBP 35 millones para 2026/27, con varios factores impulsando las cifras, entre ellos:

- menos casos SIPP de las esperadas;
- menos quiebras relacionadas con pensiones alimentando el fondo de rescate;
- superávits trasladados de ejercicios anteriores;
- recuperaciones sólidas; y
- un desplazamiento hacia casos de inversión general de menor valor que reemplazan a los casos de pensiones de mayor valor.

Debajo de todo eso subyace una tendencia que también nosotros estamos observando: que ya pasamos con creces el pico de los casos por venta indebida de pensiones derivadas de la mala conducta que siguió a la introducción de las libertades pensionales (pension freedoms) en 2015.

Eso no significa que los casos de pensiones hayan desaparecido, ni que no existan casos viables.



Existen.

Pero a medida que los volúmenes se reducen, la prima por una selección de casos y una diligencia debida rigurosas aumenta considerablemente. La cohorte amplia y fácilmente identificable de casos meritorios que definió el ciclo anterior es ahora más pequeña y sigue reduciéndose.

Eso ajusta la economía del negocio y sirve como recordatorio de que la selección cuidadosa es más crucial que el volumen.

EL GOBIERNO CONSIDERA IMPONER UN LÍMITE DE 10 AÑOS AL FOS

Este análisis se publicó originalmente en LinkedIn el 28 de mayo de 2026.

El Gobierno británico está considerando imponer un límite de 10 años a la antigüedad de las quejas que los consumidores pueden presentar ante el Financial Ombudsman Service, mediante una propuesta incluida en el Financial Services and Markets Bill (proyecto de Ley de Servicios y Mercados Financieros).

El argumento a favor habla con fluidez el lenguaje de la eficiencia, afirmando que aportará:

- menos carga administrativa;
- un FOS más ágil; y
- GBP 125 millones al año de ahorro para las firmas.

El argumento en contra no suele ocupar tres líneas, porque las aproximadamente 3.000 personas al año a las que esto afectará a menudo no tienen a nadie que defienda su causa.

Súmese a ello la idea de que se considerará que una firma actuó de manera "justa y razonable" siempre que haya

seguido las reglas de la Autoridad de Conducta Financiera, y la dirección del viaje es difícil de pasar por alto.

Reformas como esta se presentan típicamente como una labor de ordenamiento y de eliminación de burocracia.

Un objetivo razonable en principio, pero el efecto acumulativo es un sistema que se vuelve continuamente más fácil para las firmas y más difícil para los consumidores a los que se supone que debe servir.

Vale la pena recordar que la mala conducta del PPI, y ahora la del financiamiento automotriz, tardó años en salir a la luz.

Los plazos de caducidad no solo cierran los casos antiguos. También desincentivan la labor de investigación que saca a la luz las malas prácticas en primer lugar.

El acceso a la justicia no consiste únicamente en determinar si algo salió mal. Consiste también en que siga existiendo una vía para repararlo. Esto estrecha ese camino.



PERFIL DEL PRESTATARIO



Su oportunidad de acercarse aún más a su inversión conociendo mejor a las firmas a las que prestamos.
Este mes, conocemos a Hugh James.

HUGHJAMES

ACERCA DE HUGH JAMES Y NUESTRAS ACTIVIDADES CON LA FIRMA

Acerca de: Hugh James es una firma de abogados líder de servicio integral del Reino Unido, con oficinas en Cardiff, Londres, Mánchester, Plymouth y Southampton. La firma se enorgullece de guiarse por lo que importa y de luchar por los resultados correctos, sin importar a quién represente.

Ubicación
Todo el Reino Unido;
la oficina central de la
firma está en Cardiff

Fundación
1960

Sitio web
www.hughjames.com



Managing Partner: Alun Jones ha sido Managing Partner (socio director) de Hugh James desde enero de 2011 y es también presidente del consejo de administración de la firma. Alun se incorporó a Hugh James en 1992 como abogado en formación y se colegió en 1994, antes de avanzar dentro de la firma como Associate, Salaried Partner y Equity Partner.

Tipo de Casos Financiados:
Negligencia Profesional

Casos Financiados: 400

Valor Promedio de los Casos Financiados:
aprox. GBP 4.800

Valor de la Posición de Seven Stars:
GBP 583.440

Nuestra posición en el conjunto de la cartera está valorada en GBP 583.440, lo que representa el ingreso que corresponderá a Seven Stars si los casos concluyen con éxito según lo proyectado, garantizado por casos con un valor combinado de aproximadamente GBP 1,9 millones.



ACERCA DE SEVEN STARS Y GOBIERNO CORPORATIVO



ACERCA DE SEVEN STARS LEGAL FUNDING

Seven Stars Legal Funding fue constituida en 2022 como una compañía de inversión orientada a generar rendimientos líderes en el mercado para sus inversionistas, operando dentro del prestigioso y regulado sector de servicios legales del Reino Unido, y específicamente en el financiamiento de costos de litigio y la generación de casos de litigio.

La compañía fue fundada y es dirigida por un exitoso equipo de financiamiento de litigios, con una trayectoria extraordinaria y un historial de gestión de aproximadamente GBP 400 millones en inversiones de financiamiento de litigios, que identificó una oportunidad de financiamiento sustancial que excedía con creces sus necesidades existentes.

Desde su lanzamiento, Seven Stars ha financiado más de 75.000 casos en diversos tipos de caso y mantiene garantías por casi GBP 67 millones sobre el total de los casos en cartera.

A 2026, la compañía invierte únicamente en el Reino Unido y presta a firmas que trabajan en el sector legal británico, reconocido mundialmente como una de las jurisdicciones preeminentes en servicios legales.

Nuestras actividades hasta la fecha reafirman la visión que adoptamos al lanzar la compañía, a saber, que la clave del financiamiento de litigios exitoso reside en la selección de los casos o tipos de casos a financiar.

Más allá de esto, es imposible pasar por alto los genuinos objetivos sistémicos de la compañía en materia de impacto social. Aunque a veces hablemos de los reclamantes que financiamos simplemente como números, también tenemos muy claro que detrás de cada caso hay una necesidad o dificultad genuina que desempeñamos un papel esencial en ayudar a resolver; desde la persona de 70 años obligada a volver a trabajar porque su fondo de pensión se perdió tras recibir asesoría de transferencia inadecuada, hasta las familias que sufren problemas de salud por la humedad en su vivienda; desde las víctimas de abusos a manos de instituciones financieras de confianza, hasta quienes enfrentan dificultades como consecuencia de las fallas sistémicas de los prestamistas.

En Seven Stars, nos esforzamos por ver más allá de los números y por centrarnos en el impacto social genuino y positivo que nuestro negocio genera para quienes verdaderamente necesitan asistencia y representación.

ACERCA DE NUESTRO BOLETÍN TRIMESTRAL PARA INVERSIONISTAS

Estas actualizaciones trimestrales están diseñadas para brindarle a usted, como inversionista, claridad sobre nuestras actividades y sobre cómo estas se relacionan con su inversión.

Como tenedor de bonos de financiamiento de litigios de Seven Stars, usted puede recibir un excelente ingreso y generar un impacto positivo y socialmente responsable en los consumidores a quienes ayudamos. En un panorama económico dinámico en el que se buscan vías de inversión innovadoras, este instrumento financiero pionero es una opción convincente para quienes buscan rendimientos atractivos y diversificación, además de los beneficios de que nuestros bonos no están correlacionados con otros tipos de inversión y sectores.

Este boletín para inversionistas busca arrojar luz sobre las complejidades y el potencial de nuestras inversiones y de los ámbitos en los que opera Seven Stars, ayudando a explicar nuestro papel en el fomento del acceso a la justicia, al tiempo que generamos ganancias financieras consistentes e impresionantes para ustedes, nuestros inversionistas.





ACERCA DEL FINANCIAMIENTO DE LITIGIOS Y DE NUESTROS BONOS DE FINANCIAMIENTO DE LITIGIOS

El financiamiento de litigios está transformando el panorama legal al proporcionar un apoyo financiero crucial a los consumidores víctimas y a las firmas de abogados que los representan.

Si bien el sector de casos de consumo del Reino Unido tiene su origen en el escándalo del PPI, el verdadero alcance y potencial del mercado apenas comienza a hacerse evidente, con lo que parece un flujo continuo de nuevos agravios. Y a medida que salen a la luz más abusos contra los consumidores y más quebrantamientos de la confianza y la responsabilidad profesional, la demanda de soluciones de financiamiento externo se ha disparado, abriendo una vía atractiva para los inversionistas que buscan aprovechar este mercado en expansión.

Mientras los grandes financiadores buscan alcanzar retornos de múltiples elevados mediante préstamos de recurso

limitado en casos de alto riesgo, Seven Stars opera en un nivel establecido pero de menor intensidad, prestando fondos a abogados para litigios y casos bien establecidos, respaldados por precedentes u orientados por directivas gubernamentales, que aportan un elemento de previsibilidad de resultado a nuestros préstamos y actividades crediticias.

En su esencia, nuestros bonos de financiamiento de litigios buscan capitalizar una cartera diversificada de casos legales evaluados, donde el potencial de resultados favorables presenta una perspectiva atractiva para los inversionistas que buscan retornos de activos alternativos y no correlacionados. Lo logramos, en parte, alejándonos de los retornos más espectaculares que a menudo pueden obtenerse mediante casos colectivos y nuevos desafíos legales, prefiriendo centrarnos en casos más orientados a procesos, con trayectorias comprobadas o mandatos claros de los tribunales o de esquemas gubernamentales.



Además de la rentabilidad que puede lograrse a través de esta forma de préstamo con recurso pleno, al participar en esta innovadora oportunidad de inversión, usted contribuye sustancialmente a nivelar el terreno de juego legal y a promover el acceso a la justicia para litigantes que, de otro modo, podrían no tener los medios financieros para perseguir sus casos legítimos.

CÓMO ELEGIMOS QUÉ TIPOS DE CASOS FINANCIAR

En Seven Stars, nos tomamos el tiempo para seleccionar los casos que creemos que ofrecen la ruta más segura hacia una sentencia exitosa y, por lo tanto, rentable.

- Nos enfocamos específicamente en casos legales basadas en precedentes o en casos bajo esquemas de compensación gubernamentales o leyes, lo que ayuda a mitigar y gestionar los riesgos involucrados. Esto se debe a que un caso basado en precedente ya ha obtenido una victoria judicial, y todos los casos que involucran los mismos hechos quedan cubiertos por la misma sentencia.
- Normalmente prestamos a firmas de abogados reguladas por la SRA o a compañías de gestión de casos reguladas por la FCA, asegurando que exista un mecanismo estricto de controles para los prestatarios.
- Solo prestamos sobre una base de recurso pleno, en la que nuestros fondos no están vinculados a los resultados de los casos.
- Exigimos cobertura de seguro ATE en los casos financiados cuando el caso pueda resolverse en los tribunales de Inglaterra o Gales, o cuando pueda existir un riesgo de costas adversas.
- Solo financiamos casos contra entidades líquidas, como bancos y autoridades de vivienda, o esquemas de compensación gubernamentales como el FSCS.
- Establecemos valores mínimos por caso para cada sector, a fin de asegurar una cobertura de capital suficiente.

Además de los casos legales basados en precedentes, también financiamos casos por viviendas en mal estado

contra autoridades locales de vivienda, casos por venta indebida de pensiones tramitadas ante el FOS/FSCS, fraude bancario, venta indebida de financiamiento automotriz (PCP), otorgamiento irresponsable de crédito y casos sucesorias contenciosas. Nos encontramos en una etapa avanzada de evaluación de varios otros tipos de caso, cada uno con un impacto social sustancial.

El tipo de casos que financiamos se conoce popularmente como acuerdos “no-win, no-fee” (sin victoria no hay honorarios), y todos se llevan a cabo sin cargo inicial alguno para el reclamante.

¿POR QUÉ ESTABLECEMOS VALORES MÍNIMOS POR CASO?

Examinamos los daños esperados en un caso para asegurar que exista margen para un retorno saludable de la inversión. Seven Stars presta a las firmas de abogados ya sea sobre una base directa de intereses y comisiones, o bajo un modelo híbrido que incluye además una participación acordada en las ganancias, eligiéndose el enfoque según criterios económicos y éticos pertinentes y estructurándose de manera que, cuando un caso resulta exitoso, todas las partes puedan cobrar en su totalidad. Esta evaluación es una parte clave de nuestro proceso de suscripción de inversiones y se utiliza desde el inicio para evaluar la viabilidad económica del financiamiento. Nuestro retorno se obtiene de la firma de abogados prestataria a través de intereses, comisiones y, cuando corresponde, una participación en los ingresos de la firma por llevar el caso, y no mediante la toma de una participación directa en la compensación del reclamante.

CÓMO SELECCIONAMOS Y APROBAMOS A LAS FIRMAS DE ABOGADOS PRESTATARIAS

Una explicación completa y detallada de cómo llevamos a cabo una diligencia debida integral para seleccionar y aprobar a las firmas de abogados prestatarias y los tipos de casos está disponible en nuestro documento de Gobierno Corporativo.

Por favor escriba a hello@7stars.legal para solicitar una copia de este documento.

GOBIERNO CORPORATIVO

Más información sobre cómo evaluamos las solicitudes de financiamiento de litigios y trabajamos para cumplir nuestras responsabilidades ante nuestros inversionistas, nuestras firmas de abogados asociadas y las industrias legal y de financiamiento legal se encuentra detallada en nuestra Declaración de Gobierno Corporativo.

Para recibir una copia de este documento, por favor escriba a hello@7stars.legal.



Seven Stars Legal Limited
1 Charterhouse Mews
London | England | EC1M 6BB

🌐 www.7stars.legal

✉️ hello@7stars.legal

