BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VERSÄUMNISURTEIL

III ZR 287/04

Verkündet am:
14. April 2005
K i e f e r
Justizangestellter
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Der III. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 14. April 2005 durch den Vorsitzenden Richter Schlick und die Richter Streck, Dr. Kapsa, Galke und Dr. Herrmann

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Klägerin wird das Urteil der 9. Zivilkammer des Landgerichts Lüneburg vom 18. Mai 2004 im Kostenpunkt und insoweit aufgehoben, als zum Nachteil der Klägerin erkannt worden ist.

Auf deren Berufung wird das Urteil des Amtsgerichts Celle vom 2. Oktober 2003 weiter abgeändert: Der Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin 1.399,29 € nebst Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 1. Juli 2002 sowie 5 € vorgerichtliche Mahnkosten zu zahlen.

Die Kosten des Rechtsstreits hat der Beklagte zu tragen.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Die Klägerin vermittelte dem Beklagten am 27. Mai 1999 einen Vertrag über eine fondsgebundene Lebensversicherung bei der in Luxemburg ansässigen A. S.A. mit einer Beitragssumme von 76.890,96 DM und einer Vertragslaufzeit von 30 Jahren, außerdem eine Beitragsfortzahlungs-Zusatzversicherung mit Leistung bei Arbeits- und Erwerbsunfähigkeit sowie Arbeitslosigkeit und eine Todesfall-Zusatzversicherung mit vorzeitiger Sparzielabsicherung. Bei der Lebensversicherung handelte es sich um eine sogenannte Nettopolice, bei der die Versicherungsprämie keinen Provisionsanteil für die Vermittlung des Vertrags enthält. Statt dessen unterzeichnete der Beklagte eine vorformulierte "Vermittlungsgebührenvereinbarung", in der er sich zur Zahlung einer Vermittlungsprovision an die Klägerin in Höhe von 5.992,88 DM, zahlbar in 36 Monatsraten zu je 166,47 DM, sowie von weiteren monatlich 2,28 DM (1 % des dann jeweils fälligen Versicherungsbeitrags) ab dem vierten Versicherungsjahr während der Laufzeit des Versicherungsvertrags verpflichtete. Im Gegenzug wurde die an den Versicherer zu leistende gesamte Prämie während der ersten drei Jahre von 227,72 DM auf 86,38 DM gesenkt. In der Vereinbarung heißt es unter anderem:

1. Der Handelsmakler wird vom Kunden beauftragt, ihm die nachfolgend gekennzeichneten Versicherungsverträge zu vermitteln. Er erhält vom Kunden für jeden vermittelten Versicherungsvertrag eine Vermittlungsgebühr. Der Handelsmakler erhält vom jeweiligen Versicherungsunternehmen für die Vermittlung des jeweiligen Versicherungsvertrages keine Vergütung.

2. Die vom Handelsmakler zu erbringende Leistung ist auf die Vermittlung des jeweiligen Versicherungsvertrages beschränkt. Eine über die Vermittlung des jeweiligen Versicherungsvertrages hinausgehende Beratungs- oder Betreuungspflicht ist nicht

Hinweis: Auch Teile der Urteilssammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.

JLaw – Gesetze und Urteile (mobile App)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
JLaw – für Android
JLaw – für iOS

Gegenstand dieser Vereinbarung und wird vom Handelsmakler nicht geschuldet.

...

4. **Der Anspruch des Handelsmaklers gegenüber dem Kunden auf Zahlung der jeweiligen Vermittlungsgebühr in den ersten drei Versicherungsjahren ... entsteht mit der Annahme des jeweiligen Versicherungsantrages durch das Versicherungsunternehmen, sofern der Kunde nicht nach den Bestimmungen des Versicherungsvertragsgesetzes dem jeweiligen Versicherungsvertrag widerspricht oder seinen Rücktritt vom jeweiligen Versicherungsvertrag erklärt oder seinen Antrag widerruft. Die Vermittlungsgebührenansprüche des Handelsmaklers ... bleiben jedoch von einer Änderung oder vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Versicherungsvertrages aus anderen Gründen unberührt.**

5. Zur Sicherung der Ansprüche des Handelsmaklers auf Zahlung der jeweiligen Vermittlungsgebühr während der ersten drei Versicherungsjahre ... tritt der Kunde seine gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche auf Versicherungsleistungen aus dem jeweils vermittelten (Haupt-)Versicherungsvertrag ... an den Handelsmakler ab, der diese Abtretung annimmt.

Versicherungsbeginn war der 1. September 1999. Der Beklagte zahlte über einen Treuhänder die Versicherungsprämie und die Maklercourtage bis zum Januar 2001. Danach kündigte er den Versicherungsvertrag und stellte seine Zahlungen ein. Mit der vorliegenden Klage verlangt die Klägerin nach Fälligstellung des Gesamtbetrags ihre restliche Vermittlungsprovision in Höhe von 1.399,29 €. Der Beklagte hat Widerklage auf Rückzahlung der geleisteten Raten erhoben. Er hat die Vermittlungsgebührenvereinbarung für unwirksam gehalten und eine wirtschaftliche Verflechtung der Klägerin mit dem Versicherungsunternehmen sowie fehlerhafte Beratung geltend gemacht.

Das Amtsgericht hat die Klage abgewiesen und der Widerklage stattgegeben, das Landgericht hat Klage und Widerklage abgewiesen. Mit ihrer vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt die Klägerin ihre Klageforderung weiter. In der mündlichen Revisionsverhandlung war der Beklagte trotz ordnungsgemäßer Ladung nicht vertreten.

Entscheidungsgründe:

Über die Revision ist antragsgemäß durch Versäumnisurteil zu entscheiden. Inhaltlich beruht das Urteil aber nicht auf der Säumnis, sondern auf der Berücksichtigung des gesamten Sach- und Streitstands (vgl. BGHZ 37, 79, 81 ff.).

Die Revision hat Erfolg. Die Klage ist begründet.

I.

Nach Ansicht des Berufungsgerichts scheitert der Provisionsanspruch nicht daran, daß eine Courtage in Höhe von 7,794 % der Lebensversicherungsprämie als wucherähnliches Geschäft anzusehen wäre. Die Vermittlungsgebühr sei im Verhältnis zur Beitragssumme für die gesamte Laufzeit der Versicherung zu sehen. Danach sei der Anteil der Courtage nicht sittenwidrig überhöht, sondern halte sich im Rahmen üblicher Prozentsätze. Auf den Umfang des Arbeits- und Kostenaufwands der Klägerin komme es nicht an.

Die Klägerin sei auch nicht wegen wirtschaftlicher Verflechtungen an der Vertragsvermittlung gehindert gewesen. Insofern könne unterstellt werden, daß sowohl die Klägerin als auch die A. S.A. und die Treuhänderin, die F. -Finanz- und Wirtschaftsberatung GmbH, unter dem "Dach" der F. zusammenarbeiteten. Dabei handele es sich aber um getrennte Rechtssubjekte mit unterschiedlichen Aufgaben. Allein der Umstand, daß die Klägerin in größerem Umfang Lebensversicherungen der A. vermakele, reiche für eine wirtschaftliche Verflechtung nicht aus.

Jedoch könne die Klägerin für die Zeit nach Beendigung des Lebensversicherungsvertrags keine Courtage mehr verlangen, weil im Verhältnis der Parteien der für das Rechtsverhältnis zwischen Versicherungsgesellschaft und Versicherungsmakler aus § 92 Abs. 2 und 4 HGB in Verbindung mit § 87a HGB abgeleitete "Schicksalsteilungsgrundsatz" entsprechend gelte und dieser Grundsatz nicht durch Allgemeine Geschäftsbedingungen abbedungen werden könne. Die Klausel in dem Formularvertrag, wonach die Vermittlungsgebührenansprüche des Handelsmaklers von einer Änderung oder vorzeitigen Beendigung des Versicherungsvertrags aus anderen Gründen unberührt blieben, stelle vielmehr eine überraschende Klausel im Sinne des § 3 AGBG und eine unangemessene Benachteiligung des Kunden nach § 9 AGBG dar. Der separate Abschluß eines Maklervertrags zwischen Versicherungsnehmer und Makler bei einer Nettopolice habe lediglich einseitige Nachteile für den Versicherungsnehmer und Vorteile für den Makler zur Folge. Diese Risikoverlagerung durch Aushebeln des Schicksalsteilungsgrundsatzes sei überraschend. Nach dem äußeren Erscheinungsbild sei die Klägerin dem Beklagten nicht anders entgegengetreten als ein von der Versicherungsgesellschaft beauftragter Versicherungsmakler. Schon die Aufmachung der Verträge als Formularsatz, bei

dem der Vermittlungsvertrag mit dem Lebensversicherungsvertrag der A.

verbunden sei, erwecke den Eindruck, die Klägerin makele ursprünglich (nur) für diese Gesellschaft. Selbst wenn die Klägerin auch Versicherungsverträge anderer Unternehmen im Angebot haben möge, habe sich die Anbahnung des Geschäfts nicht von der eines Versicherungsmaklers einer Versicherungsgesellschaft unterschieden. Der separate Abschluß eines Maklervertrags, verbunden mit dem Angebot einer Nettopolice, stelle für den Kunden somit eine unerwartete und unangemessene Benachteiligung dar. Die Klausel über eine unabhängige Zahlungspflicht sei folglich unwirksam, so daß auch im Verhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Makler der Schicksalsteilungsgrundsatz gelte.

II.

Diese Erwägungen halten, wie der Senat bereits mit Urteil vom 20. Januar 2005 in dem Parallelverfahren III ZR 251/04 (VersR 2005, 406 = ZIP 2005, 581, für BGHZ bestimmt) entschieden hat, im entscheidenden Punkt rechtlicher Nachprüfung nicht stand.

Danach gilt folgendes:

1. Das Vertragsverhältnis zwischen den Parteien beurteilt sich im ganzen nach deutschem Recht, auch soweit es um Auswirkungen des Versicherungsvertrags auf das Vermittlungsverhältnis geht. Denn auch der Versicherungsvertrag mit dem in Luxemburg ansässigen Versicherungsunternehmen unterliegt,

da der Beklagte als Versicherungsnehmer bei Vertragsschluß seinen gewöhnlichen Aufenthalt im Inland hatte, deutschem Recht (Art. 7 Abs. 2 Nr. 4 Buchst. a und Art. 8 EGVVG).

2. Das Berufungsgericht ist davon ausgegangen, daß die Klägerin bei der Vermittlung des Versicherungsvertrags mit dem Beklagten nicht als Handelsvertreterin (Versicherungsvertreterin) nach den §§ 84 ff., 92 HGB, sondern als Versicherungsmaklerin (§§ 93 ff. HGB) tätig geworden ist, und daß auch eine wirtschaftliche Verflechtung zwischen der Klägerin und den Versicherer nicht gegeben ist. Die Revision greift das als ihr günstig nicht an. Diese Feststellungen sind daher auch für den Senat maßgebend. Rechtsgrundlage der Provisionsansprüche ist somit § 652 BGB. Für eine rechtliche oder wirtschaftliche Abhängigkeit der Klägerin von der A. S.A. oder beider von einem Dritten, die einen Provisionsanspruch des Maklers ausschließen könnte, reichen die Feststellungen des Landgerichts schon deshalb nicht aus, weil sie über die Vertrags- und Beteiligungsverhältnisse zwischen diesen nichts besagen.

3. Die Frage, inwieweit ein Versicherungsmakler bei der Vermittlung einer Lebensversicherung mit Nettopolice unmittelbar mit dem Versicherungsnehmer eine Provisionsabrede wirksam treffen kann, ist in Rechtsprechung und Fachliteratur umstritten.

a) Nach der herkömmlichen Übung schließt der Versicherungsmakler zwar - ausdrücklich oder konkludent - einen Maklervertrag stets mit dem Versicherungsnehmer (so etwa Prölss/Martin/Kollhosser, VVG 27. Aufl, nach § 48 VVG Rn. 3; abweichend Reiner in Ebenroth/Boujong/Jost, HGB, § 98 Rn. 30).

Er erhält aber gleichwohl seine Provision nicht von diesem, sondern von dem Versicherer (vgl. BGHZ 94, 356, 359), dessen Prämie freilich mit einem anfangs jedenfalls beträchtlichen Anteil (näher Schwintowski in Honsell [Hrsg], Berliner Kommentar zum VVG [BK], Vorbem. §§ 159-178 Rn. 68 ff.) die an den Makler zu entrichtende Courtage enthält (sogenannte Bruttopolice). Für diese Zahlung gilt nach wohl allgemeiner Meinung der sogenannte "Schicksalsteilungsgrundsatz": Die Courtage teilt das Schicksal der Versicherungsprämie im Guten wie im Schlechten (OLG Hamm NJW-RR 1994, 1306; OLG Saarbrücken OLG-Report 1997, 334, 335; Bruck/Möller, VVG, 8. Aufl., Bd. I, vor §§ 43-48 Anm. 82; BK/Gruber, Anhang zu § 48 Rn. 18; Prölss/Martin/Kollhosser, aaO, nach § 48 VVG Rn. 35; jeweils m.w.N.). Kündigt daher der Versicherungsnehmer den Versicherungsvertrag vor dessen Ablauf, so entfällt mit der weiteren Prämienzahlung auch der in den künftigen Prämien enthaltene Anteil der Maklerprovision.

b) Bei der im Streitfall demgegenüber nicht nur rechtlich, sondern auch tatsächlich vorgenommenen Trennung zwischen Maklervertrag und Versicherungsvertrag auch hinsichtlich der Provisionspflicht liegt es insofern anders: Jedenfalls nach dem Inhalt der Abrede zwischen dem Makler und seinem Kunden soll der Anspruch auf den Maklerlohn in diesem Fall unabhängig von dem späteren Schicksal des wirksam geschlossenen Versicherungsvertrags sein, eine vorzeitige Kündigung der Versicherung also die Verpflichtung zur Fortzahlung der Courtageraten nicht berühren. Von einem Teil der Rechtsprechung und Literatur wird die damit zumindest bei kurzer Laufzeit des Versicherungsvertrags verbundene Schlechterstellung des Versicherungsnehmers mit unterschiedlichen rechtlichen Ansätzen (Nichtigkeit nach § 134 BGB i.V.m. §§ 165, 174, 178 VVG; Unwirksamkeit gemäß § 9 AGB oder § 307 BGB n.F.) für unzu-

lässig gehalten: so die 5. Zivilkammer des Landgerichts Karlsruhe in NJW-RR 2003, 1470 = VersR 2004, 110; LG Nürnberg-Fürth VerBAV 1999, 322 = VersR 2000, 1235 (LS); AG Berlin-Neukölln VersR 2003, 502 und 2003, 504 (jeweils aufgehoben durch Urteile des Landgerichts Berlin; Anm. der Redaktion in VersR 2003, 1571 und 1574); zustimmend Prölss/Martin/Kollhosser, aaO, nach § 48 VVG Rn. 42a. Demgegenüber bejaht die inzwischen wohl überwiegende Meinung auch unter solchen Umständen die Wirksamkeit einer besonderen Provisionsvereinbarung mit dem Versicherungsnehmer: OLG Frankfurt a.M. VersR 2003, 1571; OLG Karlsruhe VersR 2004, 999; OLG Nürnberg VersR 2003, 1574; LG Baden-Baden, Urteil vom 12. März 2004 - 2 S 76/03 (dazu Senatsurteil vom 20. Januar 2005 - III ZR 207/04); LG Karlsruhe - 9. Zivilkammer -, Urteil vom 14. Mai 2004 - 9 S 261/03 (Revisionsverfahren III ZR 322/04); LG Paderborn NJW-RR 2004, 329; Loritz, VersR 2004, 405, 408 ff. m.w.N.

Der Senat schließt sich der zuletzt genannten Rechtsauffassung an. Die gegen die Gültigkeit einer solchen Provisionsabrede von der Gegenansicht vorgebrachten Einwendungen greifen nicht durch. Infolgedessen läßt sich das Berufungsurteil weder mit der darin gegebenen Begründung noch aus anderen Gründen aufrechterhalten.

4. Nichtigkeit einer Vereinbarung über die Provisionspflicht des Versicherungsnehmers nach § 134 BGB, weil sie die dem Versicherungsnehmer gemäß § 165 Abs. 1, § 174 Abs. 1 und § 178 VVG zwingend eingeräumte Kündigungsfreiheit erschwere (so insbesondere die 5. Zivilkammer des Landgerichts Karlsruhe aaO), kommt schon von der Rechtsfolge her nicht in Betracht. Nach jenen Bestimmungen kann der Versicherungsnehmer bei Lebensversicherungen mit laufender Prämienzahlung das Versicherungsverhältnis jederzeit für den

Schluß der laufenden Versicherungsperiode kündigen (§ 165 Abs. 1 VVG) oder - unter bestimmten weiteren Voraussetzungen - die Umwandlung der Versicherung in eine prämienfreie Versicherung verlangen (§ 174 Abs. 1 VVG). Auf eine Vereinbarung, durch welche von diesen Vorschriften zum Nachteil des Versicherungsnehmers abgewichen wird, kann sich der Versicherer gemäß § 178 Abs. 1 und 2 VVG nicht berufen. Diese Normen verbieten indes nicht das Rechtsgeschäft als solches, sondern lediglich einzelne Klauseln, sie tasten vor allem den Bestand des Versicherungsverhältnisses für die Zeit vor der Kündigung nicht an. Demgegenüber würde eine Nichtigkeit der Provisionsabrede gemäß § 134 BGB dem Versicherungsmakler von Anfang an jeglichen Provisionsanspruch nehmen und damit weit über den vom Gesetz bezweckten Schutz des Versicherungsnehmers hinausgehen. Weder der Wortlaut noch Sinn und Zweck der gesetzlichen Regelung, die dem Versicherungsnehmer lediglich eine Vertragsbeendigung oder Vertragsänderung für die Zukunft ermöglichen soll, geben dafür eine Rechtfertigung.

5. Ein sittenwidrig überhöhtes Entgelt (§ 138 Abs. 1 BGB) hat das Berufungsgerichts rechtsfehlerfrei verneint. Von dem ihm eingeräumten zweiwöchigen Widerrufsrecht nach § 7 Abs. 1 VerbrKG und § 361a BGB hat der Beklagte keinen Gebrauch gemacht.

6. Die fettgedruckte formularmäßige Klausel über eine Fortdauer der Provisionszahlungspflicht unabhängig von dem späteren Schicksal des Versicherungsvertrags in Ziffer 4 der Vertragsbedingungen ist entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts dem äußeren Erscheinungsbild des Vertrags nach nicht überraschend (§ 3 AGBG; jetzt § 305c Abs. 1 BGB); daran ändert bei hinreichender Aufmerksamkeit des Kunden auch die Aufnahme der Vermittlungsge-

bührenvereinbarung in einen Formularsatz zusammen mit anderen Vertragserklärungen nichts. Sie ist - wiederum abweichend von der Meinung des Berufungsgerichts und der Auffassung einzelner Instanzgerichte (LG Nürnberg-Fürth VerBAV 1999, 322, 324; AG Berlin-Neukölln VersR 2003, 502, 503 und 2003, 504 f.) - auch weder ganz noch zum Teil nach § 9 des im Streitfall gemäß Art. 229 § 5 EGBGB noch anwendbaren AGB-Gesetzes (jetzt § 307 BGB) unwirksam. Eine gegen die Gebote von Treu und Glauben verstoßende unangemessene Benachteiligung des Maklerkunden (§ 9 Abs. 1 AGBG) liegt nicht vor, insbesondere weicht die Abrede nicht von wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung ab (§ 9 Abs. 2 Nr. 1 AGBG).

a) Maklerlohnansprüche für die Vermittlung von Verträgen entstehen gemäß § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB bereits dann, wenn der Hauptvertrag wirksam zustande kommt. Der weitere Bestand des nachgewiesenen oder vermittelten Vertrags bleibt auf die Provisionsforderung grundsätzlich ohne Einfluß. Die Zahlungspflicht des Maklerkunden entfällt deswegen im allgemeinen nicht, wenn der vermittelte Vertrag nachträglich durch Rücktritt, Kündigung, einverständliche Aufhebung oder ähnliche Rechtsgeschäfte beseitigt wird, ohne daß dabei eine schon im Vertragsschluß selbst liegende Unvollkommenheit mitgewirkt hätte (vgl. nur Senatsurteil vom 14. Dezember 2000 - III ZR 3/00 - NJW 2001, 966, 967). Davon weicht die hier in Rede stehende Vertragsklausel nicht ab. Es handelt sich für die ersten drei Jahre um eine reine Abschlußprovision, die kein Betreuungsentgelt enthält. Die Bestimmung knüpft an einen wirksamen Abschluß des Versicherungsvertrags an und erklärt spätere Änderungen oder eine vorzeitige Beendigung dieses Vertrags für provisionsunschädlich. Zu derartigen nachträglichen Rechtsgeschäften, die den Vergütungsanspruch des Maklers nicht berühren, gehört auch eine Kündigung des Versicherungsver-

trags nach § 165 VVG oder die Umwandlung in eine prämienfreie Versicherung gemäß § 174 VVG.

b) Die bei Lebensversicherungen den Versicherungsnehmer begünstigenden, bereits erörterten gesetzlichen Vorschriften der §§ 165, 174 und 178 VVG können neben § 652 BGB nicht als Vergleichsmaßstab herangezogen werden. Sie richten sich ausschließlich an das Versicherungsunternehmen und setzen inhaltlich auch ein Dauerschuldverhältnis voraus, dessen Voraussetzungen (eigene Leistungsfähigkeit, persönliche Beziehungen zu anderen) sich während der regelmäßig langjährigen Laufzeit eines Lebensversicherungsvertrags grundlegend ändern können, so daß mit Rücksicht hierauf das Versicherungsverhältnis vorzeitig kündbar sein soll (Motive zum VVG, Nachdruck 1963, S. 224; BK/Schwintowski, § 165 Rn. 1). Derartige Umstände bestehen bei einem auf einmaligen Leistungsaustausch gerichteten Maklervertrag entweder nicht oder sie haben jedenfalls nicht ein solches Gewicht, daß wie im Versicherungsverhältnis ein den §§ 165 und 174 VVG entsprechender Eingriff in die Vertragsfreiheit geboten wäre. Das gilt selbst dann, wenn dem Maklerkunden - wie hier - die Möglichkeit eingeräumt wird, die Provision über insgesamt drei Jahre in monatlichen Raten zu tilgen. Richtig ist, daß mit dem Abschluß einer Nettopolice und der damit einhergehenden unmittelbaren Provisionspflicht des Versicherungsnehmers eine vorzeitige Kündigung der Lebensversicherung tatsächlich erschwert werden kann, weil sie an der Verpflichtung zur Weiterzahlung der Maklerprovision nichts ändert. Ob diese Folge aus Gründen des Verbraucherschutzes rechtspolitisch bedenklich ist oder ob eine solche Vertragsgestaltung umgekehrt wegen der ihr innewohnenden Transparenz zu begrüßen ist (vgl. Loritz, VersR 2004, 405 f., 409, 410), hat der Senat nicht zu entscheiden. Derartigen Erschwernissen zu begegnen, ist jedenfalls nicht Aufgabe der

Vorschriften des Versicherungsvertragsgesetzes. Sie können bei einem Direktanspruch des Maklers gegen den Versicherungsnehmer auch sonst nicht als treuwidrige Benachteiligung des Kunden angesehen werden. Selbst bei einer Bruttopolice ist im übrigen eine Kündigung des Versicherungsvertrags während der ersten zwei bis drei Jahre für den Versicherungsnehmer regelmäßig mit erheblichen Verlusten verbunden. Sofern dies im Versicherungsvertrag hinreichend transparent vereinbart ist, dürfen die einmaligen Abschlußkosten zu einem wesentlichen Anteil mit den ersten Versicherungsprämien verrechnet werden mit der Folge, daß der Rückkaufswert des Vertrags so lange gegen Null geht (vgl. BGHZ 147, 354, 363 ff.; Bruck/Möller/Winter, aaO, Bd. V/2 Anm. G 399; Prölss/Martin/Kollhosser, aaO, vor § 159 VVG Rn. 53; BK/Schwintowski, Vorbem. §§ 159-178 Rn. 68 ff.).

c) Es fehlt endlich auch an einer rechtlichen Grundlage dafür, den für die Bruttoversicherungspolice entwickelten Grundsatz, daß die Courtage des Versicherungsmaklers das Schicksal der Versicherungsprämie teilt, mit dem Berufungsgericht auf die unmittelbar vom Versicherungsnehmer zu zahlende Maklerprovision beim Abschluß einer Nettopolice zu übertragen. Bereits der rechtliche Ausgangspunkt dieses "Schicksalsteilungsgrundsatzes" in § 87a Abs. 3 Satz 2 HGB und § 92 Abs. 4 HGB (vgl. Prölss/Martin/Kollhosser, aaO, nach § 48 VVG Rn. 35) - d.h. aus dem Handelsvertreterrecht entnommenen Vorschriften - macht deutlich, daß es bei jener Regelung lediglich um eine Risikoverteilung zwischen dem Unternehmer und dem von ihm aus den Gewinnen des vermittelten Geschäfts entlohnten Vermittler bei Störungen in der Ausführung des Vertrags geht. Für einen Risikoausgleich solcher Art ist im Verhältnis zwischen dem Versicherungsmakler und seinem Kunden schon im Ansatz kein Raum. Die hierdurch den Versicherungsnehmer wegen seiner Verpflichtung zur

Fortzahlung der Vermittlungsprovision trotz Kündigung des Versicherungsvertrags treffenden Nachteile sind Folge einer nicht in den Anwendungsbereich des § 9 AGBG fallenden, dem sonstigen Maklerrecht jedoch entsprechenden anderen vertraglichen Gestaltung. Ebensowenig bilden der Maklervertrag und der von der Klägerin vermittelte Lebensversicherungsvertrag hier allein wegen der in Ziffer 5 der Gebührenvereinbarung enthaltenen Sicherungsabtretung der Ansprüche des Beklagten auf die Versicherungsleistungen oder wegen der Anpassung der Prämienhöhe für die Versicherung an die gleichzeitig zu zahlenden Raten aus der Maklercourtage ein einheitliches Geschäft derart, daß auch die Verpflichtung zur ratenweisen Zahlung der Maklerprovision inhaltlich vom Fortbestand des Hauptvertrags abhängig wäre. Es verbleibt nach alledem bei der eingangs dargestellten grundsätzlichen Regel des § 652 Abs. 1 BGB, daß das spätere Schicksal des nachgewiesenen oder vermittelten wirksamen Hauptvertrags den Maklerlohnanspruch unberührt läßt.

III.

Der Rechtsstreit ist zur Endentscheidung reif. Auf der Grundlage des festgestellten Sachverhalts ist die Klage begründet Die Berechnung des Anspruchs hat der Beklagte nicht in Frage gestellt. Einen Gegenanspruch wegen fehlerhafter Beratung hat das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei mit der Begründung verneint, der Beklagte habe nicht hinreichend dargelegt, über welche Punkte er nicht oder nicht sachgerecht aufgeklärt worden sei. Verfahrensrügen hiergegen sind nicht erhoben.

Schlick Streck Kapsa

Galke Herrmann