



# BUNDESGERICHTSHOF

## IM NAMEN DES VOLKES

### URTEIL

III ZR 124/13

Verkündet am:  
12. Dezember 2013  
K i e f e r  
Justizangestellter  
als Urkundsbeamter  
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Nachschlagewerk: ja  
BGHZ: ja  
BGHR: ja

---

BGB §§ 307 Bk, Cb, 346, 357, 652; VVG §§ 61, 62

- a) Ein Versicherungsvertreter kann sich von seinem Kunden für die Vermittlung einer Lebensversicherung mit Nettopolice eine Vergütung versprechen lassen.
- b) Zu den Beratungs- und Hinweispflichten des Versicherungsvertreters im Falle des Abschlusses einer selbständigen Vergütungsvereinbarung mit dem Kunden.
- c) Zur Bemessung des Wertersatzanspruchs des Versicherungsvertreters, wenn der Kunde die Vergütungsvereinbarung widerrufen hat.

BGH, Urteil vom 12. Dezember 2013 - III ZR 124/13 - LG Stuttgart  
AG Stuttgart

Der III. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 12. Dezember 2013 durch den Vizepräsidenten Schlick und die Richter Wöstmann, Tombrink, Dr. Remmert und Reiter

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Klägerin wird das Urteil der 4. Zivilkammer des Landgerichts Stuttgart vom 13. März 2013 aufgehoben.

Die Sache wird zur neuen Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten des Revisionsrechtszugs, an das Berufungsgesicht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

#### Tatbestand

- 1 Die - damals noch unter S. Vertriebsmanagement GmbH firmierende - Klägerin nimmt die Beklagte auf Zahlung restlicher Vergütung für die am 22. August 2007 erfolgte Vermittlung einer fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherung ("Superior InvestmentRente" nach dem Tarif "L. 1") bei der A. Lebensversicherung S. A. (Luxemburg) in Anspruch.
- 2 Bei der vermittelten Versicherung handelte es sich um eine sogenannte Nettopolice, bei der die zu zahlenden Versicherungsprämien keinen Provisionsanteil für die Vermittlung des Vertrags enthielten. Stattdessen schlossen die

Parteien eine vorformulierte "Vergütungsvereinbarung", wonach sich die Beklagte verpflichtete, an die Klägerin eine (Vermittlungs-)Vergütung in Höhe von 1.301,40 € in 60 Monatsraten zu je 21,69 € - bei einem angegebenen Barzahlungspreis von 1.201,46 € und einem effektiven Jahreszins von 3,36 % - zu entrichten. In Nummer 1 der Vergütungsvereinbarung wird darauf hingewiesen, dass die Klägerin "als Versicherungsvertreter von Lebensversicherungen im Auftrag der A. Lebensversicherung S.A. tätig" sei und in dieser Eigenschaft dem Kunden die angebotene Lebens- und Rentenversicherung vermittele. In Nummer 2 der Vereinbarung wird mit Fettdruck hervorgehoben, dass der Versicherungsvermittler vom Kunden für die Vermittlung und für seine Beratungs- und sonstigen Leistungen im Zusammenhang mit dem Abschluss des Versicherungsvertrags eine einmalige Vergütung erhalte, der Versicherungstarif keine Abschlusskosten enthalte und der Versicherungsvermittler deshalb von der Versicherungsgesellschaft für seine Tätigkeit keine Provision oder sonstige Vergütung erhalte. In Nummer 4 und 5 wird mit Fettdruck darauf hingewiesen, dass der Vergütungsanspruch des Versicherungsvermittlers mit Zustandekommen des Versicherungsvertrags entstehe und der Kunde wegen der rechtlichen Unabhängigkeit der Vergütungsvereinbarung vom Versicherungsvertrag auch bei vorzeitiger Beendigung des Versicherungsvertrags zur Zahlung der Vergütung verpflichtet sei. Am Ende enthält das verwendete Formular folgende Widerrufsbelehrung:

### **"Widerrufsrecht**

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z.B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: ...

### **Widerrufsfolgen**

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z.B. Zinsen) herauszugeben."

3           Versicherungsbeginn war der 1. November 2007. Die Beklagte zahlte für die Monate November 2007 bis November 2008 insgesamt 13 Raten an die Klägerin. Ab Dezember 2008 stellte sie die Zahlungen ein. Nach Gesamtfälligkeit berechnete die Klägerin eine restliche Vergütungsforderung von 825,09 €, die sie mit der vorliegenden Klage nebst Zinsen und Kosten geltend macht. Mit Anwaltsschreiben vom 20. Oktober 2011 erklärte die Beklagte den Widerruf der Vergütungsvereinbarung.

4           Die Beklagte hat unter anderem eingewandt, die Vergütungsvereinbarung sei gemäß § 307 BGB unwirksam. Im Übrigen habe sie die Vereinbarung wirksam widerrufen. Auf einen Wertersatzanspruch könne sich die Klägerin nicht mit Erfolg stützen, weil ihr als Wertersatz nicht mehr als der bereits vereinnahmte Betrag zustehe. Zudem sei die Klägerin ihr, der Beklagten, wegen Aufklärungspflichtverletzungen zum Schadensersatz verpflichtet.

5           Das Amtsgericht hat die Klage abgewiesen. Die hiergegen eingelegte Berufung der Klägerin ist ohne Erfolg geblieben. Mit ihrer vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt die Klägerin ihre Klageforderung weiter.

### Entscheidungsgründe

6           Die Revision ist begründet. Sie führt zur Aufhebung des angefochtenen Urteils und Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht.

I.

7

Das Berufungsgericht hat einen Vergütungs- oder Wertersatzanspruch der Klägerin mit der Begründung verneint, dass die Vergütungsvereinbarung (jedenfalls) gemäß § 307 Abs. 1, § 310 Abs. 3 Nr. 3 BGB unwirksam sei. Es hat hierzu im Wesentlichen ausgeführt: Bei der streitgegenständlichen Vergütungsregelung handele es sich um eine kontrollfähige allgemeine Geschäftsbedingung. Die formularmäßige Abbedingung des in §§ 165, 174, 178 VVG a.F. (§§ 168, 165, 171 VVG n.F.) niedergelegten Schicksalsteilungsgrundsatzes, wonach der Provisionsanspruch vom (Fort-)Bestand des Prämienanspruchs abhängige, sei zwar für den Vergütungsanspruch des Versicherungsmaklers als zulässig anerkannt. Der Versicherungsvertreter unterscheide sich aber wesentlich vom Versicherungsmakler. Während der Versicherungsvertreter, als welcher die Klägerin hier gehandelt habe, im Lager des Versicherers stehe und dessen Interessen wahrzunehmen habe, habe der Versicherungsmakler die Position eines unabhängigen neutralen Mittlers zwischen dem Kunden und dem Versicherer. Anders als im Maklerrecht (§ 652 BGB) gebe es im Recht des Versicherungsvertreters keine gesetzliche Regelung, deren Inhalt mit dem durch die Vergütungsvereinbarung intendierten Regelungszweck (Schicksalstrennung) unmittelbar in Einklang zu bringen sei. Der wesentliche Grundgedanke der §§ 87, 87a Abs. 2 und § 92 Abs. 4 HGB begründe vielmehr eine Rechtslage, in welcher das Schicksal des Provisionsanspruchs vom Bestand eines Prämienanspruchs abhängige (Schicksalsteilung). Davon weiche die hier verwendete formularvertragliche Regelung in nicht zu vereinbarenden Weise ab. Die intendierte Schicksalstrennung von Versicherungsprämie und Vertreterprovision erschwere dem Kunden in tatsächlicher Hinsicht eine vorzeitige Kündigung des auf eine sehr langfristige Dauer (hier 31 Jahre) angelegten Versicherungsverhältnisses. Die Nettopolice biete nicht stets eine transparentere Kostenstruktur

und sei auch nicht zwingend preisgünstiger als eine Bruttopolice. Wolle sich ein Versicherungsvermittler eine vom Fortbestand des Versicherungsvertrags unabhängige Provision versprechen lassen, so stehe es ihm frei, als Versicherungsmakler aufzutreten und die damit verbundenen erhöhten Beratungspflichten mitsamt der Verwirkungsmöglichkeit nach § 654 BGB zu tragen.

## II.

8                    Diese Beurteilung hält der rechtlichen Nachprüfung nicht stand.

9                    1.        Entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts ist die Vergütungsregelung nicht gemäß § 307 Abs. 1 und 2 BGB unwirksam.

10                   Ob es sich bei dieser Regelung, wie die Revision meint, um eine gemäß § 307 Abs. 3 Satz 1 BGB der Kontrolle nach § 307 Abs. 1 und 2 BGB entzogene (reine) Preisvereinbarung handelt, kann dahinstehen. Jedenfalls ist eine gegen die Gebote von Treu und Glauben verstoßende Benachteiligung des Kunden zu verneinen.

11                   a) Nach der gefestigten Rechtsprechung des Senats kann ein Versicherungsmakler mit seinen Kunden wirksam vereinbaren, dass der Kunde bei der Vermittlung eines Lebensversicherungsvertrags mit Nettopolice (ratenweise) eine Maklerprovision zu zahlen hat und der Kunde auch bei einer Kündigung des Versicherungsvertrags zur Fortzahlung der vereinbarten Provision verpflichtet bleibt. Einer solchen Vereinbarung stehen weder zwingende Vorschriften des Versicherungsvertragsgesetzes (§ 165 Abs. 1, § 174 Abs. 1 und § 178 VVG a.F.; jetzt: § 168 Abs. 1, § 165 Abs. 1 und § 171 VVG) noch § 305c Abs. 1,

§ 307 BGB entgegen. Auch ist in diesem Fall der "Schicksalsteilungsgrundsatz", wonach bei einer Bruttoversicherungspolice - bei der die Provision des Versicherungsmaklers in die Versicherungsprämie "eingepreist" ist - die Courtage des Versicherungsmaklers das Schicksal der Versicherungsprämie teilt, im Verhältnis der Maklervertragsparteien nicht anwendbar (grundlegend hierzu Senatsurteile vom 20. Januar 2005 - III ZR 251/04, BGHZ 162, 67, 72 ff sowie III ZR 207/04, VersR 2005, 404 ff; siehe auch Urteile vom 19. Mai 2005 - III ZR 240/04, VersR 2005, 1144, 1145; III ZR 309/04, NJW-RR 2005, 1425 f sowie III ZR 322/04, VersR 2005, 978, 979).

- 12            b) Die Frage, ob auch dann, wenn es sich bei dem Versicherungsvermittler im Sinne des § 59 Abs. 1 VVG n.F. (= § 42a Abs. 1 VVG a.F.) nicht um einen Versicherungsmakler, sondern um einen Versicherungsvertreter handelt, Lebensversicherungen in Form von "Nettopolice" - also in der Form, dass der Versicherungsvermittler im Erfolgsfall seine Vergütung vereinbarungsgemäß vom Versicherungsnehmer und nicht vom Versicherer erhält - vertrieben werden können, ist bisher in der höchstrichterlichen Rechtsprechung noch nicht entschieden worden. In der instanzgerichtlichen Rechtsprechung und in der Literatur werden derartige Vereinbarungen wohl überwiegend für zulässig gehalten (bejahend insbesondere OLG Naumburg, VersR 2012, 1034, 1036; s. im Übrigen die Übersicht bei Reiff, VersR 2012, 645, 647 f und r+s 2013, 525, 531). Auch nach Auffassung des erkennenden Senats können Vergütungsabreden der vorliegenden Art wirksam getroffen werden.

- 13            aa) Auch wenn nach der herkömmlichen Übung der Versicherungsmakler - ebenso wie der Versicherungsvertreter - im Erfolgsfall seine Provision vom Versicherer und nicht vom Versicherungsnehmer erhält (so genannte Bruttopolice), so besteht doch zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versi-

cherungsmakler ein "vollwertiger" Maklervertrag. Der Versicherungsmakler ist Interessenvertreter des Versicherungsnehmers und daher zu einer umfassenden Betreuung aller Versicherungsinteressen seines Kunden und zu einer entsprechenden Beratung in Bezug auf den von ihm zu vermittelnden oder bereits vermittelten Versicherungsvertrag verpflichtet (Senatsurteile vom 20. Januar 2005 - III ZR 251/04 aaO S. 78; vom 19. Mai 2005 - III ZR 309/04 aaO S. 1426; vom 14. Juni 2007 - III ZR 269/06, NJW-RR 2007, 1503, 1504 Rn. 10 und vom 16. Juli 2009 - III ZR 21/09, NJW-RR 2009, 1688 Rn. 8).

14           Im Unterschied dazu steht der Versicherungsvertreter im Lager des Versicherers, dessen Interessen er bei seiner Vermittlungstätigkeit im Auge zu behalten hat (vgl. § 86 Abs. 1 Halbsatz 2 i.V.m. § 92 Abs. 2 HGB). Hieraus kann aber nicht geschlossen werden, dass ein Versicherungsvertreter aufgrund der gegenüber dem Versicherer bestehenden Loyalitätspflichten von vornherein nicht in der Lage ist, den Versicherungsnehmer - wie in der Vergütungsvereinbarung versprochen - in einer dessen Bedürfnissen und Interessen angemessenen Rechnung tragenden Art und Weise zu beraten. Einer derartigen Sichtweise steht schon entgegen, dass durch das - vorliegend bereits einschlägige - Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts vom 19. Dezember 2006 (BGBl. I S. 3232) dem Versicherungsvermittler allgemein (also sowohl dem Versicherungsmakler als auch dem Versicherungsvertreter, vgl. § 42a Abs. 1 VVG a.F.; jetzt § 59 Abs. 1 VVG) umfassende Beratungs- und Dokumentationspflichten gegenüber dem Versicherungsnehmer auferlegt worden sind (§§ 42c, 42d VVG a.F.; jetzt §§ 61, 62 VVG). Diese Pflichten (auch) des Versicherungsververtreters sind derart zentral (vgl. Prölls/Martin/Dörner, VVG, 28. Aufl., § 61 Rn. 1), dass er bei Verletzung dieser Pflichten dem Versicherungsnehmer gegenüber persönlich zum Schadensersatz verpflichtet ist (§ 42e VVG a.F.; jetzt § 63 VVG). Angesichts dieser Normenlage wäre es wenig verständlich,

wenn man es dem Versicherungsvertreter verwehren wollte, Beratungstätigkeiten - die in erheblichem Umfang schon gesetzlich vorgegeben sind - zum Gegenstand vertraglicher Entgeltvereinbarungen mit dem Versicherungsnehmer zu machen. Denn die vertraglich nochmals bekräftigten Beratungspflichten des Versicherungsvertreters unterscheiden sich - soweit sie die Frage betreffen, ob die (wahrheitsgemäß dargestellten) Eigenschaften des angebotenen Produkts den Bedürfnissen und Interessen des Versicherungsnehmers entsprechen - in ihrem Umfang und in ihrer Intensität nicht von den Pflichten des Versicherungsmaklers (BGH, Urteil vom 6. November 2013 - I ZR 104/13, BeckRS 2013, 20765 Rn. 21).

- 15           bb) Die getroffene Vergütungsvereinbarung steht auch nicht in Widerspruch zu einem gesetzlichen Leitbild (so auch OLG Naumburg aaO). Zwar kann insoweit zur Rechtfertigung der Abrede nicht auf § 652 BGB verwiesen werden, da ein Versicherungsvertreter aufgrund seiner Stellung zum Versicherer nicht in der Lage ist, eine dem gesetzlichen Leitbild entsprechende Maklertätigkeit zu entfalten. Andererseits kann auch bei der vorliegenden Konstellation die Wirksamkeit der Abrede nicht mit der Begründung verneint werden, sie verstoße gegen den Schicksalsteilungsgrundsatz (so zutreffend Reiff, VersR 2012, 645, 650 und r+s 2013, 525, 531 f). Auch hier gilt, dass die Vorschriften des § 87a Abs. 2 und des § 92 Abs. 4 HGB lediglich den Risikoausgleich zwischen dem Handels- beziehungsweise Versicherungsvertreter und dem Unternehmer im Auge haben (vgl. Senatsurteil vom 20. Januar 2005 - III ZR 251/04 aaO S. 76 f) und nicht das Rechtsverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versicherungsvermittler betreffen. Da es vorliegend nur um das letztere Verhältnis geht, kann auch offen bleiben, ob die Regelungen des Handelsgesetzbuchs über die Provision des Versicherungsvertreters überhaupt Vereinbarungen zulassen, wonach der Versicherungsvertreter vom Versicherer keinerlei

Vergütung erhält, dafür aber selbständige Vergütungsvereinbarungen mit seinen Kunden schließen darf (s. dazu Reiff aaO S. 653 bzw. S. 533).

- 16 cc) Schutzwürdige Interessen des Versicherungsnehmers, die so gewichtig wären, dass selbständigen Vergütungsvereinbarungen mit dem Versicherungsvertreter die Wirksamkeit versagt werden müsste, sind nicht ersichtlich. Insbesondere gleicht sich unter wirtschaftlicher Betrachtungsweise der Umstand, dass sich der Versicherungsnehmer einem Provisionsanspruch des Versicherungsvertreters ausgesetzt sieht, bei regulärem Versicherungsverlauf dadurch aus, dass die vermittelte "provisionsbereinigte" Nettopolice-Lebensversicherung als solche preisgünstiger ist als eine herkömmliche Bruttopolice-Lebensversicherung (vgl. Reiff, VersR 2012, 645, 651 und r+s 2013, 525, 532). Da der Vermittler bei der vorgenommenen Trennung zwischen Vermittlungs- und Versicherungsgeschäft nach ordnungsgemäßer Beratung bereits mit Zustandekommen des Versicherungsvertrags seine Pflichten vollständig erfüllt hat, ist es nur folgerichtig, dass eine spätere Kündigung des Versicherungsvertrags auf die Höhe seiner Vergütung keinen Einfluss hat. Andererseits ist nicht zu verkennen, dass sich der Kunde im Falle einer vorzeitigen Kündigung des Versicherungsvertrags bei einer Nettopolice deutlich schlechter stellen kann als bei einer (dem Schicksalsteilungsgrundsatz unterliegenden) Bruttopolice. Auf den Umstand, dass der Kunde bei der Nettopolice auch dann zur Zahlung der (vollen) Vergütung verpflichtet bleibt, wenn der vermittelte Versicherungsvertrag nach kurzer Zeit beendet wird, muss der Versicherungsvertreter im Rahmen seiner Beratung deshalb deutlich hinweisen. Denn er kann bei seinen Kunden nicht als allgemein bekannt voraussetzen, dass die bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise scheinbar "aufkommensneutrale" - weil auf den ersten Blick lediglich die Art und Weise des Aufbringens der Kosten des Vertriebs der Versicherungsprodukte modifizierende - gesonderte Vergütungsvereinbarung sich im

Falle einer vorzeitigen Kündigung derart nachteilig auswirken kann (entgegen Reiff aaO S. 656 bzw. S. 534). Die Situation stellt sich insoweit beim Versicherungsvertreter anders dar als beim Versicherungsmakler, bei dem eine Vergütungsabrede vergleichbaren Inhalts dem gesetzlichen Leitbild des § 652 BGB entspricht (vgl. dazu Senatsurteil vom 14. Juni 2007 aaO S. 1504 f Rn. 12).

- 17        2.        Der Wirksamkeit einer die Provisionspflicht des Versicherungsnehmers (auch) gegenüber einem Versicherungsvertreter begründenden Vereinbarung stehen auch keine zwingenden, zur Nichtigkeit nach § 134 BGB führenden Vorschriften des Versicherungsvertragsgesetzes entgegen. Unter dem insoweit maßgeblichen Aspekt einer Erschwerung des dem Versicherungsnehmer unbedingbar eingeräumten Rechts zur vorzeitigen Kündigung der abgeschlossenen Lebensversicherung macht es keinen wesentlichen Unterschied, ob die Provisionsabrede mit einem Versicherungsmakler (s. dazu nur Senatsurteil vom 20. Januar 2005 - III ZR 251/04 aaO S. 72 ff) oder einem Versicherungsvertreter abgeschlossen wird. Diesbezüglich dürfte sich die Rechtslage im Übrigen auch dann nicht anders darstellen, wenn - was hier nicht der Fall ist - die Lebensversicherung nach dem 1. Januar 2008 abgeschlossen worden ist und deshalb die Vorschrift des § 169 Abs. 3 Satz 1 Halbsatz 1 VVG n. F. über den Mindestrückkaufswert im Fall des Frühstornos und die Bestimmung des § 169 Abs. 5 Satz 2 VVG n.F. über das Abzugsverbot zur Anwendung kommen (s. dazu Reiff, VersR 2012, 645, 647, 651 und r+s 2013, 525, 528 f, 532 - unter Hinweis auf die Begründung der Bundesregierung zum Entwurf eines Gesetzes zur Reform des Versicherungsvertragsrechts, BT-Drucks. 16/3945, S. 53 und S. 102).
- 18        3.        Trotz (anfänglicher) Wirksamkeit der Vergütungsvereinbarung kann die Klägerin von der Beklagten freilich die vertraglich vereinbarte Vergütung nicht

beanspruchen, weil die Beklagte ihre auf den Abschluss der Vergütungsvereinbarung gerichtete Willenserklärung wirksam widerrufen hat. Dies haben beide Vorinstanzen zutreffend dargelegt.

19 a) Auf das streitgegenständliche Schuldverhältnis sind gemäß Art. 229 § 22 Abs. 2 EGBGB das Bürgerliche Gesetzbuch und die BGB-Informationspflichten-Verordnung in der bis zum 11. Juni 2010 geltenden Fassung anzuwenden, weil der fragliche Vertrag im Jahr 2007 geschlossen worden ist und es sich nicht um ein unbefristetes Schuldverhältnis im Sinne des Art. 229 § 22 Abs. 3 EGBGB handelt.

20 b) Der Beklagten stand das ausgeübte Widerrufsrecht nach § 355 Abs. 1 BGB a.F. zu. Da die Vergütung für die Vermittlung der fraglichen Versicherung in Teilzahlungen zu erbringen war, handelte es sich um ein Teilzahlungsgeschäft im Sinne von § 499 Abs. 2 BGB a.F. Gemäß § 501 Satz 1 i.V.m. § 495 Abs. 1 und § 355 Abs. 1 Satz 2 BGB a.F. konnte die Beklagte ihre auf Abschluss der Vergütungsvereinbarung gerichtete Willenserklärung deshalb innerhalb von zwei Wochen widerrufen. Diese Frist war zum Zeitpunkt ihrer Widerrufserklärung nicht abgelaufen. Denn der in dem verwendeten Formular enthaltene Hinweis, die Frist für den Widerruf beginne "frühestens mit Erhalt dieser Belehrung", genügte nicht den Anforderungen nach § 355 Abs. 2 Satz 1 BGB a.F. und darüber hinaus entsprach das verwendete Formular nicht in jeder Hinsicht dem Muster der Anlage 2 zu § 14 Abs. 1 und 3 BGB-InfoV, so dass die Widerrufsfrist nicht in Gang gesetzt worden war (vgl. dazu im Einzelnen die wortgleiche Widerrufsbelehrungen betreffenden Senatsurteile vom 1. März 2012 - III ZR 83/11, NZG 2012, 427, 428 f Rn. 14 ff; vom 19. Juli 2012 - III ZR 252/11, BGHZ 194, 150, 154 ff Rn. 12 ff; vom 18. Oktober 2012 - III ZR 106/11,

NJW 2012, 3718, 3719 Rn. 22 und vom 17. Januar 2013 - III ZR 145/12, NJW-RR 2013, 885, 886 Rn. 9 ff, jeweils mwN).

21 4. Allerdings kommt ein Wertersatzanspruch der Klägerin nach § 357 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. § 346 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 BGB in einer die von ihr bisher vereinnahmten Beträge übersteigenden Höhe in Betracht.

22 a) Nach der Rechtsprechung des Senats stellt die Vermittlung einer Lebens- und Rentenversicherung durch einen Versicherungsmakler eine Maklerleistung im Sinne des § 652 BGB dar, die mit Abschluss des vermittelten Hauptvertrags vollständig erbracht ist und in Natur nicht zurückgegeben werden kann. Als Wertersatz wird indessen nicht entsprechend § 346 Abs. 2 Satz 2 Halbsatz 1 BGB das vertraglich vereinbarte Entgelt geschuldet. Maßgeblich für die Bemessung des Wertersatzes, den der Verbraucher nach dem (wirksamen) Widerruf eines Teilzahlungsgeschäfts für bis dahin erbrachte Maklerleistungen des Unternehmers gewähren muss, ist vielmehr der objektive Wert der Maklerleistung, soweit dieser das vertragliche Entgelt nicht übersteigt (s. hierzu Senatsurteile vom 19. Juli 2012 aaO S. 157 ff Rn. 18 ff und vom 17. Januar 2013 aaO S. 886 f Rn. 13 f). Insoweit ist im Ausgangspunkt, wie bei Dienstleistungen allgemein, auf die übliche oder (bei Fehlen einer solchen) auf die angemessene Vergütung abzustellen, die für eine solche Leistung zu bezahlen ist (vgl. nur Senatsurteil vom 15. April 2010 - III ZR 218/09, BGHZ 185, 192, 201 ff Rn. 23 ff), nicht dagegen auf den konkret-individuellen Wert des Erlangten für den Schuldner (Senatsurteile vom 19. Juli 2012 aaO S. 162 Rn. 25 und vom 17. Januar 2013 aaO S. 887 Rn. 15).

23 Eine Kündigung des Versicherungsvertrags hat dabei für sich genommen auf die Höhe des Wertersatzanspruchs des Versicherungsmaklers keine Auswirkungen. Zwar entfaltet die Maklerleistung erst und nur im Erfolgsfall ihren vollen Wert. Kommt es aber zum Abschluss des Hauptvertrags, wird dieser Wert bereits realisiert; der Makler hat seine Leistung in vollem Umfang erbracht (s. dazu Senatsurteile vom 1. März 2012 aaO S. 429 Rn. 19 mwN; vom 19. Juli 2012 aaO S. 162 f Rn. 26 und vom 17. Januar 2013 aaO Rn. 16).

24 b) Diese Rechtsprechung ist auf die vorliegende Fallgestaltung übertragbar. Die Klägerin hat, wovon im Revisionsverfahren mangels gegenteiliger Feststellungen des Berufungsgerichts auszugehen ist, die ihr obliegende Beratungs- und Vermittlungsleistung vollständig erbracht. Der Erfolg, von dessen Eintritt die Vergütungspflicht - und damit auch die Pflicht, im Falle eines Widerrufs Wertersatz zu leisten - abhängig ist, ist mit Abschluss der vermittelten Renten- und Lebensversicherung eingetreten. Auch hier ist eine etwaige nachfolgende Kündigung des Versicherungsvertrags ohne Auswirkungen auf die Höhe des Wertersatzanspruchs.

25 5. Das Berufungsurteil war nach alledem aufzuheben (§ 562 Abs. 1 ZPO) und die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen, da die Sache noch nicht zur Endentscheidung reif ist (§ 563 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 3 ZPO).

26 Für das weitere Verfahren weist der Senat auf Folgendes hin:

27 a) Das Berufungsgericht wird sich mit dem Vorbringen der Beklagten zu befassen haben, im Zusammenhang mit dem Abschluss der Vergütungsvereinbarung sei keine ordnungsgemäße Beratung erfolgt. Hinsichtlich des Umfangs

der Belehrungs- und Hinweispflichten ist zu beachten, dass auch über die Auswirkungen des Abschlusses einer Nettopolice im Fall einer vorzeitigen Kündigung aufzuklären ist. Fehlt es an einer solchen Belehrung, besteht eine tatsächliche Vermutung dafür, dass sich die Beklagte bei gehöriger Belehrung nicht für eine "Nettopolice" entschieden hätte.

28                    b) Sollte das Berufungsgericht zu dem Ergebnis gelangen, dass der Klägerin ein Wertersatzanspruch zusteht, so ist bei der Frage, welche Vergütung vorliegend als üblich beziehungsweise als angemessen anzusehen ist, Folgendes zu beachten:

29                    Die übliche Vergütung, die ein Versicherungsvertreter bei Abschluss eines Versicherungsvertrags als (Handels-)Vertreterprovision vom Versicherer erhält, kann nicht ohne weiteres als Vergleichsmaßstab verwendet werden, weil durch sie die für den Versicherer erbrachte Vermittlungsleistung entlohnt wird und nicht die Beratungs- und Vermittlungsleistung für den Versicherungsnehmer. Insoweit liegt es näher, sich an der üblichen Provision eines Versicherungsmaklers zu orientieren. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass auch dann, wenn man dem Versicherungsvertreter im Falle eines eigenständigen Beratungsvertrags mit dem Versicherungsnehmer umfängliche Beratungs- und Hinweispflichten auferlegt, der Wert einer Versicherungsvertreterberatung beziehungsweise -vermittlung bei der gebotenen typisierten und objektivierten Betrachtungsweise deutlich unter dem Wert einer Versicherungsmaklerleistung liegt. Denn eine der wesentlichen Pflichten des Versicherungsmaklers, seiner Beratung eine größere Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen (§ 42b Abs. 1 Satz 1 VVG a.F.; jetzt § 60 Abs. 1 Satz 1 VVG), kann der Versicherungsvertreter nicht oder nur unzureichend erfüllen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Klägerin Le-

bensversicherungen ausschließlich im Auftrag der A.  
versicherung S.A. vermittelt haben sollte.

Lebensversi-

Schlick

Wöstmann

Tombrink

Remmert

Reiter

Vorinstanzen:

AG Stuttgart, Entscheidung vom 05.07.2012 - 14 C 2183/12 -

LG Stuttgart, Entscheidung vom 13.03.2013 - 4 S 258/12 -