

**ELECTRONICS AND INFORMATION TECHNOLOGY  
ERRORS AND OMISSIONS APPLICATION**  
(Claims made Coverage)

**טכנולוגיית מידע ואלקטרוניקה  
בקשה בדבר ביטוח אחריות מקצועית וביטוח אחריות המוצר  
(כיסוי על בסיס הגשת התביעות בתקופת הביטוח)**

Some sections of the application will not apply to your firm. Where this is the case, please mark "not applicable" (N/A).

חלקים מסוימים בבקשה אינם רלוונטיים לחברתכם. במקומות אלה, אנא סמנו "לא רלוונטי" (ל/ר).

Before continuing, please attach copies of:

לפני שתמשיכו, נא צרפו עותקים של:

1. Advertising Materials and Product Brochures

1. חומרי פרסום ועלוני מוצרים

2. Your standard and your largest sales, service & license contracts

2. חוזים בגין מכירותיכם הרגילות והגדולות ביותר, שרות ורישוי

3. Your most recent annual report or audited financial statement

3. הדו"ח השנתי האחרון או דוח כספי מבוקר אחרון

4. If your company is less than three years old your proforma and business plan

4. אם חברתכם קיימת פחות משלוש שנים - צרפו חשבון פרופורמה ואת התוכנית העסקית שלכם

5. Claims experience in the last seven years

5. ניסיון תביעות ב - 7 השנים האחרונות

6. Agreements with your subcontractors

6. הסכמים עם קבלני המשנה שלכם

7. Please list All of you web site addresses:

7. אנא ציינו את כל כתובות אתרי האינטרנט שלכם

**Section 1 – Errors and Omission**

**פרק 1 – אחריות מקצועית**

**Part I General Information**

**חלק I מידע כללי**

**1. Name of Insured (Include names of all subsidiary or affiliated companies to be insured):**

1. שם המבוטח (יש לכלול גם את שמות כל חברות הבת או החברות הקשורות שיש לבטחן):

## 2. Address:

2. כתובת:

--

3. Requested Effective Date:  3. תאריך אפקטיבי מבוקש:

4. Requested Retroactive Date:  4. תאריך רטרואקטיבי מבוקש:

## 5. Limit of Liability

5. גבול אחריות

	Aggregate Claim Limit גבול תביעות מצרפי	
Requested:	\$	מבוקש:
Optional:	\$	אופציונאלי:
Optional:	\$	אופציונאלי:

## 6. Deductible (each claim)

6. השתתפות עצמית (בגין כל תביעה)

- \$10,000     \$25,000     \$50,000     \$100,000  
 \$250,000     \$50,000     Other: \_\_\_\_\_ אחר

## 7. Worldwide Turnover - Revenue including Licensing fees: The turnover for the period of Insurance

7. מחזור עולמי – רווח כולל עלויות רישוי: המחזור לתקופת הביטוח

	Israel ישראל	USA/Canada Domestic ארה"ב/קנדה מקומי	USA/Canada Exports ארה"ב/קנדה ייצוא	ROW יתר העולם	
Prior Year:	\$	\$			השנה הקודמת:
Current year:	\$	\$			שנה נוכחית:
Estimated next year:	\$	\$			הערכה לשנה הבאה:

8. Number of employees: \_\_\_\_\_ 8. מספר עובדים:

9. Average annual turnover: \_\_\_\_\_ % 9. אחוז תחלופה שנתי ממוצע:

10. Number of years in business? \_\_\_\_\_ 10. מספר שנים בתחום העיסוק?

11. Have you sold any companies or been involved in mergers or acquisitions during the part three (3) years:  Yes  No

11. האם מכרתם חברות כלשהן או הייתם מעורבים במיזוגים או רכישות במהלך שלוש (3) השנים האחרונות:  כן  לא

If yes, please detail:

אם כן, אנא פרטו:

Name of Entity	Date of Transaction	Type of transaction. Acquisition or consolidation
שם הישות	תאריך העסקה	סוג העסקה. רכישה או מיזוג

12. In respect of the transaction

Did you purchase:  Assets  Liabilities

12. בדבר העסקה

האם רכשתם:  נכסים  חבויות

13. Who performs your Merger and Acquisition due diligence:

13. מי מבצע את ההליכים הנדרשים (Due diligence) בגין המיזוג או הרכישה:

14. What Partnerships and/or joint ventures did you form within the last 20 months and for what purpose

14. אילו שותפויות ו/או מיזמים משותפים יצרתם במהלך 20 החודשים האחרונים, ולאילו מטרה

## Part II Types of Products/Services

### חלק II – סוגי מוצרים / שרותים

15. Brief Description of Products/Services:

15. תאור תמציתי אודות המוצרים / שרותים

**16. (\*) Must be answered . If not applicable please indicate explicitly**

16. (\*) חובה למלא תשובה. אם לא רלוונטי, נא לציין במפורש.

<u>Types of Products/Services</u>	<u>% of Prior Year Revenue</u>	<u>% of Your Annual Revenue</u>	<u>סוג המוצרים / שרותים</u>
	<u>% מהרווח של השנה הקודמת</u>	<u>% מהרווח השנתי שלכם</u>	
Hardware Manufacturing			ייצור חומרה
Application Software – Pre-Packaged			תוכנת יישום – ארוז מראש
Application Software – Custom			תוכנת יישום – בהזמנה
Operating Software – Pre Packaged			תוכנת הפעלה – ארוז מראש

Operating Software – Custom			תוכנת הפעלה – בהזמנה
Network or Communications Software-Pre Package			תוכנת רשת או תקשורת – ארוז מראש
Network or Communications Software-Custom			תוכנת רשת או תקשורת – בהזמנה
Systems Integration, Value added reselling			הטמעת מערכות, ערך מוסף ממכירה חוזרת
Consulting, Speciality Programming or Services			ייעוץ, תכנות או שרותים מיוחדים
Data Entry, Time sharing, Processing Services			שרותי טעינת נתונים, שיתוף זמנים, עיבוד
Retail or Wholesale Sales			מכירות קמעונאיות או סיטונאיות
Maintenance of Service Revenues			אחזקת רווחי שרות
Data Retrieval /Informediary			שחזור מידע / נתוני יומן
Broadcasting /Streaming			שידור / הזרמת נתונים
Application Software Provider			ספק תוכנת יישום
Temporary Leasing of Computer programmers			שכירה זמנית של מתכנתים
Infrastructure, equipment and components mfg.			תשתית, ציוד וייצור רכיבים
<b>Web hosting (*)</b>			<b>(*) אחסנת אתרים</b>
<b>Web Design (*)</b>			<b>(*) עיצוב אתרים</b>
<b>Internet Service /Access Provider (*)</b>			<b>(*) שרותי אינטרנט/ ספק נגישות</b>
<b>Internet Infrastructure Software (*)</b>			<b>(*) תוכנת תשתית אינטרנט</b>
<b>Internet Portal (*)</b>			<b>(*) פורטל אינטרנט</b>
<b>E-Commerce (*)</b>			<b>(*) מסחר מקוון</b>
<b>Application Service Provider (*)</b>			<b>(*) ספק שרותי יישום</b>
<b>Certification software or related products of any kind (*)</b>			<b>(*) תוכנת רישוי או מוצרים קשורים מסוג כלשהו</b>
<b>Encrypting /decrypting software or related products of any kind (*)</b>			<b>(*) תוכנת הצפנה/ פענוח או מוצרים קשורים מסוג כלשהו</b>
<b>Software in respect of any financial transactions (i.e. softwares of Banks , financial institutes etc.) (*)</b>			<b>(*) תוכנה בדבר עסקאות כלכליות כלשהן (לדוגמה: תוכנות של בנקים, מוסדות כלכליים וכו')</b>
<b>Internet and/or e-commerce and /or m-commerce related risks (*)</b>			<b>(*) אינטרנט ו/או מסחר מקוון ו/או סיכונים הכרוכים במסחר נייד</b>
Other (Explain below)			אחר (פרט להלן)

Please outline other:

אחר – נא לפרט

17. List your top three competitors:

17. ציינו את שלושת מתחריכם העיקריים:

**Part III Application of Products/Services**

**חלק III – יישום מוצרים / שרותים**

18. Is the application of any of your products you develop, or services you provide? included in the following areas described below: if yes, please provide percentage of annual revenue:

18. האם היישום של מוצר כלשהו המפותח על-ידכם, או שרות המסופק על-ידכם נכלל בתחומים המפורטים להלן? אם כן, אנא ספקו את האחוז מהמחזור השנתי.

**19. (\*) Must be answered . If not applicable please indicate explicitly**

19. (\*) חובה למלא תשובה. אם לא רלוונטי, נא לציין במפורש.

Products/Services Application	% of Annual Receipts	
	% מהתקבולים השנתיים	
Medical purposes		מטרות רפואיות
Aerospace/defence applications		יישומי הגנה / אוויר-חלל
Fire, security, or other emergency applications		אש, ביטחון או יישומי חרום אחרים
Provide online security advice/products		אספקת ייעוץ או מוצרי אבטחה מקוונים
Privacy application		יישום פרטיות
Manufacturing. Process controls		ייצור. בקרי תהליך
Oil and Gas Power		אנרגיית גז ונפט
Banking, financial transaction and inventory (*)		(*) בנקאות, עסקאות כלכליות ומלאי
Biotech and / or genetic engineering sector (*)		(*) ביוטכנולוגיה ו/או תחום הנדסה גנטית
Security control product for the Car , rail and aviation or any similar industry (*)		(*) מוצר פיקוד לאבטחת רכב, רכבות ותעופה, או תעשייה דומה אחרת
Car manufacturing (*)		(*) ייצור מכוניות
Traffic Control systems of any kind (*)		(*) מערכות בקרת תנועה מסוג כלשהו
Robotic control systems of any kind. (*)		(*) מערכות בקרה רובוטית מסוג כלשהו

20. Typical End User:

20. משתמש קצה טיפוסי:

21. List any customer that represents 10% or more of your total revenue:

21. ציין כל לקוח המהווה 10% או יותר מרווחיך הכוללים:

Customer	Revenue	Product/Service
לקוח	רווח	מוצר / שרות

22. Have any of your products or services not been Year 2000 compliant?  Yes  No

22. האם מוצר או שרות כלשהו שלכם לא תאם את המעבר לשנת 2000?  כן  לא

23. If your service/software or product fails what is the worst case effect to your customers?

23. אם המוצר/שרות שלכם כושל, מהי ההשפעה – במקרה הגרוע ביותר - שתגרם ללקוחותיכם?

24. If your product or service fails how quickly would your customer (s) suffer a financial loss?

24. אם המוצר או השרות שלכם כושל, מהי המהירות הגבוהה ביותר בה ישא/ו לקוחותיכם בהפסד כלכלי?

25. In your estimation how large a financial loss could your customers encounter if your product or service fails?

25. להערכתכם, עד כמה גבוה ההפסד שלקוחותיכם עלולים לשאת אם השרות או המוצר שלכם כושל?

26. Is it possible for your product or service to cause any physical injury to an individual if it fails? If so please describe:

26. האם המוצר או השרות שלכם עשוי לגרום נזק פיזי לאדם כלשהו במקרה שייכשל? אם כן, נא פרטו:

27. Who are your top three competitors?

27. מיהם שלושת מתחריכם העיקריים?

28. List memberships in professional organisations and trade associations:

28. פרטו חברויות בארגונים מקצועיים ואיגודי מסחר:

29. Have you discontinued any product or service in the past three years?  Yes  No

If yes, please provide details:

29. האם הפסקתם ייצור מוצר כלשהו או אספקת שרות כלשהו במהלך שלוש השנים האחרונות?  כן  לא

אם כן, נא פרטו:

30. If yes, do you continue to provide service maintenance?  Yes  No

30. אם כן, האם הנכם ממשיכים לספק שרות תחזוקה?  כן  לא

31. Please describe any future products or products in a research and development phase:

31. אנא תארו מוצרים עתידיים או מוצרים בשלבי מחקר ופיתוח:

**Part IV Contract Review/Licensing Agreements**

**חלק IV – בחינת חוזים / הסכמי שכירות**

32. Does your legal counsel review all contracts, agreements, product brochures and promotional material prior to release:  
 Yes  No

32. האם היועץ המשפטי שלכם בוחן את כל החוזים, הסכמים, עלוני מוצר וחומר פרסומי לפני הפצתם?  כן  לא

33. Do all customers sign a written contract of specifications of products and services you will provide:  
 Yes  No

33. האם לקוחותיכם חותמים על חוזה כתוב בדבר מפרטי מוצרים המסופקים על-ידכם  כן  לא

34. Who must approve any variation in standard contract or agreement wording?

34. מי חייב לאשר שינוי כלשהו בנוסח חוזה או הסכם?

35. Do you negotiate contracts or agreements in which you accept liability for consequential damages?  Yes  No  
If yes, please explain:

35. האם אתם מנהלים מו"מ בדבר חוזים או הסכמים במסגרתם אתם נוטלים את האחריות לנוקים תוצאתיים?  כן  לא

36. Do you ever agree to hold harmless any customer, vendor or subcontractor for any claims arising out of your products or services?  
 Yes  No

36. האם אתם מסכימים אי-פעם לפטור לקוח, מוכר או קבלן משנה כלשהו מאחריות בגין תביעות כלשהן הנובעות ממוצר או שרות כלשהו שלכם?  
 כן  לא

37. If yes, please explain:

37. אם כן, נא ספקו הסבר:

38. What is the size of your average contract or licensing agreement: \$ \_\_\_\_\_

38. מהו היקף הסכם חוזה או רישוי ממוצע שלכם: \$ \_\_\_\_\_

39. What is the average time frame of your contracts?  Weeks  Months  Years

39. מהי מסגרת התקופה הממוצעת של החוזים שלכם?  שבועות  חודשים  שנים

40. What is the size of your largest contract or licensing agreement? \$ \_\_\_\_\_

40. מהו היקף החוזה או הסכם הרישוי הגדול ביותר שלכם? \$ \_\_\_\_\_

41. What is the time of your longest contract?  Weeks  Months  Years

41. מהו משך החוזה הארוך ביותר שלכם?  שבועות  חודשים  שנים

42. Do your contracts/licensing agreements include any of the following?

Force Majeure  Yes  No  
Warranty Disclaimers  Yes  No  
Guarantees  Yes  No  
Limitation of Liabilities  Yes  No  
Limitation of Consequential Damages  Yes  No  
Hold Harmless Agreements  Yes  No  
Arbitration  Yes  No

42. האם החוזים/ הסכמי הרישוי שלכם כוללים איזה מהבאים:

כוח עליון  כן  לא  
כתבי ויתור על אחריות  כן  לא  
אחריות  כן  לא  
הגבלת חבויות  כן  לא  
הגבלת נזקים תוצאתיים  כן  לא  
הסכמי פטור-מאחריות  כן  לא  
בוררות  כן  לא

43. Contact Name, Address and e-mail address of your legal counsel:

43. שם יועצכם המשפטי, כתובת וכתובת דוא"ל

44. Do you use contracts during your various testing phases?  Yes  No

44. האם הנכם עושים שימוש בחוזים במהלך שלבי הבדיקה השונים שלכם?  כן  לא

If yes, please outline the use of limitations of liability/consequential damages/hold harmless agreements?

אם כן, אנא ציינו בקווים כלליים את השימוש בהסכמי הגבלת חבות / נזקים תוצאתיים/ פטור מאחריות?

45. Are your global contracts/licensing agreement written with the same provisions as your domestic contracts?  Yes  No

45. האם החוזים / הסכמי הרישוי העולמיים שלכם מנוסחים עם אותם תנאים של החוזים המקומיים שלכם?  כן  לא

46. Do you ever make verbal or written promises or guarantees in your sales and marketing presentations that would deviate from your standard written contracts or sales and marketing materials? Yes  No

46. האם אתם מעניקים – בכתב או בע"פ – הבטחות או אחריות במצגות המכירה או השיווק שלכם שעשויה לסטות מהחוזים הכתובים הסטנדרטיים או חומר המכירות והשיווק שלכם?  כן  לא

If yes, please describe:

אם כן, אנא ספקו תאור:

47. Do you require certificates of insurance from all subcontractors, vendors and independent contractors? Yes  No   
If yes, at what limits: \$

47. האם אתם דורשים אישורי ביטוח מכל קבלני המשנה, מוכרים וקבלנים עצמאיים? כן  לא   
אם כן, באילו גבולות: \$ \_\_\_\_\_

For Product Liability Insurance  Yes  No

עבור ביטוח אחריות מוצרים כן  לא

For Errors and Omissions Insurance  Yes  No

עבור ביטוח אחריות מקצועית כן  לא

48. Do you specifically subcontract any of the following:

48. האם אתם מעבירים איזה מהבאים לקבלני משנה:

Software Development  Yes  No

פיתוח תוכנה כן  לא

Service, support, Customer consulting  Yes  No

שרות, תמיכה, ייעוץ ללקוחות כן  לא

Maintenance of your product  Yes  No

אחזקת המוצר שלכם כן  לא

If yes, do you have specific written contracts with these contractors?  Yes  No

אם כן, האם יש לכם חוזים ספציפיים כתובים עם קבלנים אלה? כן  לא

49. Do your contracts/licensing agreements include any of the following?

49. האם החוזים/הסכמי הרישוי שלכם כוללים איזה מהבאים:

Force Majeure  Yes  No

כוח עליון כן  לא

Warranty Disclaimers  Yes  No

כתבי ויתור על אחריות כן  לא

Guarantees  Yes  No

אחריות כן  לא

Limitation of Liabilities  Yes  No

הגבלת חבויות כן  לא

Limitation of Consequential Damages  Yes  No

הגבלת נזקים תוצאתיים כן  לא

Hold Harmless Agreements  Yes  No

הסכמי פטור-מאחריות כן  לא

Arbitration  Yes  No

בוררות כן  לא

## Part V Quality Control/System Development Procedures

### חלק V – נהלי בקרת איכות / פיתוח מערכות

50. Do you have a formal customer acceptance procedure?  Yes  No

50. האם יש לכם נוהל פורמאלי לקבלת לקוח?  כן  לא

51. Do you require a final acceptance letter or other signoff agreement from the customer?  Yes  No

51. האם הנכם דורשים מכתב קבלה סופי או אישור חתום אחר מהלקוח?  כן  לא

52. Does your quality control procedure include any of the following?

52. האם נהלי בקרת האיכות שלכם כוללים איזה מהבאים?

Alpha Testing  Yes  No

בדיקות אלפא  כן  לא

Beta Testing  Yes  No

בדיקות בטא  כן  לא

Prototype Development  Yes  No

פיתוח אב-טיפוס  כן  לא

Statistical Process Control  Yes  No

בקרת הליך סטטיסטי  כן  לא

Vendor Certification Process  Yes  No

הליך אישור מוכר  כן  לא

Total Quality Management  Yes  No

ניהול איכות מלא  כן  לא

Written and Formalised Quality Control Program  Yes  No

תוכנית בקרת איכות כתובה ופורמאלית  כן  לא

Do you have a formal product recall plan  Yes  No

האם יש לכם תוכנית החזרת מוצרים פורמאלית  כן  לא

53. Do you require a written proposal or request for information in order to determine customer performance expectations?

Yes  No

53. האם אתם דורשים הצעה או בקשה כתובה לקבלת מידע בכדי לקבוע צפי הלקוח לתפקוד?

כן  לא

54. Do you have your systems development methodology in writing?  Yes  No

54. האם מטודולוגיית פיתוח המערכות שלכם כתובה?  כן  לא

55. Do you deviate from your standard RFP?  Yes  No

55. האם אתם סוטים מה-RFP הסטנדרטי שלכם?  כן  לא

56. Are interim changes documented with customer sign-off required?  Yes  No

56. האם שינויי ביניים מתועדים כשנדרש אישור הלקוח בחתימתו?  כן  לא

57. Is a final test made with customer, and sign off required?  Yes  No

57. האם הבדיקה הסופית מבוצעת בנוכחות הלקוח ונדרש אישור הלקוח בחתימתו?  כן  לא

58. How long are development products retained?  Weeks  Months  Years  Unlimited

58. כמה זמן שומרים את מוצרי הפיתוח?  שבועות  חודשים  שנים  ללא הגבלה

59. Are any your products or services produced according to any widely accepted industry standards?

59. האם איזה מהמוצרים או השירותים שלכם מיוצרים בהתאם לתקנים המקובלים בענף?

UL/CSA, ISO 9000 series, CE Mark, ANSI , CMM, other : Please describe:

UL/CSA , סדרת ISO 9000 , ANSI , CE Mark , אחר : אנא פרטו :

60. Do you retain records and backups of your contracts and quality control measures?  Yes  No

60. האם אתם שומרים רשומות וגיבויים של החוזים ואמצעי בקרת האיכות שלכם?  כן  לא

61. How long do you keep these records?  Weeks  Months  Years  Unlimited

61. כמה זמן אתם שומרים רשומות אלה?  שבועות  חודשים  שנים  ללא הגבלה

62. Whether your quality and risk control is being carried out at regular intervals? if yes what are they?  Yes  No

62. האם בקרת האיכות והסיכונים שלכם מבוצעים בתדירות אחידה?  כן  לא

63. Are the products /software supposed to fulfil security functions?

63. האם המוצרים/תוכנה אמורים למלא תפקודי אבטחה?

64. Do any instructions for use/ manuals exists? \_If yes , who issues them ?

64. האם קיימות הנחיות/חוברות שימוש? אם כן, מי מוציא אותם?

65. Do any back – up procedures exists? if yes which ones ?

65. האם קיימים נהלי גיבוי כלשהם? אם כן, מהם?

66. Do any access control procedures exits ? if so ,which ones ?

66. האם קיימים נהלי גישה כלשהם? אם כן, מהם?

67. Do any software protection mechanism (virus / mobile work place) exits ? if so ,which ones ?

67. האם קיימים מנגנוני אבטחה כלשהם (וירוס/ מקום עבודה נייד)? אם כן, מהם?

- Does the insured have a virus scanner ?  Yes  No

- האם המבוטח מצויד בסורק וירוסים?  כן  לא

- Is the entering of passwords a prerequisite for any application ?  Yes  No

- האם איזה מהיישומים דורש הקלדת סיסמה?  כן  לא

- Does the insured use his own floppy discs ? is it allowed to utilize external floppy discs ?  Yes  No

- האם המבוטח עושה שימוש בדיסקטים שלו? האם השימוש בדיסקטים חיצוניים מותר?  כן  לא

- Does a mechanism checks if attachments to emails contains viruses ?

- האם קיים מנגנון הבדק אם הקבצים המצרפים להודעות הדוא"ל נגועים בוירוסים?  כן  לא

- Do any hardware protection mechanism (virus / mobile work place) exits ? if so ,which ones ?  Yes  No

- האם קיימים מנגנונים להגנת חומרה (וירוסים. מקום עבודה נייד)? אם כן, אילו?  כן  לא

68. Is the insured's net system (cellular phones , Pocket – PCs or notebooks) standardised/uniform (i.e bought from the same company)  Yes  No

68. האם מערכת הרשת של המבוטח (טלפונים סלולאריים, מחשבי כף יד או ניידים) תקנית/אחידה (כלומר: נרכשה מאותה חברה)?  כן  לא

- Are home-based working stations sufficiently protected ?  Yes  No

- האם עמדות עבודה מהבית מוגנות כדבעי?  כן  לא

- Are all guidelines of the insured in respect of data security strictly observed ?  Yes  No

- האם מקפידים ליישם את כל הנחיות המבוטח בדבר אבטחת מידע?  כן  לא

- Is any security –related training for all employees provided ?  Yes  No

- האם מעניקים לעובדים הכשרה כלשהי בנושא אבטחה?  כן  לא

- Are all back-up procedures well documented ?  Yes  No

- האם כל הליכי הגיבוי מתועדים?  כן  לא

Please provide some more details on supply and disposal of data.

נא ספקו פרטים נוספים בדבר אספקת והשלכת מידע.

Please furnish some more information on data security (encryption , password ).

נא ספקו מידע נוסף בדבר אבטחת נתונים (הצפנה, סיסמה).

## **Part VI Customer Support**

### **חלק VI – תמיכה בלקוחות**

69. Does your customer or product support include any of the following? If yes, please check the box:

69. האם ללקוחותיכם או מוצריכם מספקים איזה מהבאים? אם כן, נא סמנו התיבה:

	Yes	No	
	לא	כן	
E-mail			דוא"ל
Website			אתר אינטרנט
Customer site visitation			ביקור באתר הלקוח
Fax			פקס
In house repairs			תיקונים בתוך המפעל
Toll Free numbers			מספרי חיוג חינם

70. Describe you customer training and support:

70. תארו את הכשרת הלקוחות והתמיכה שלכם:

71. Do you maintain written logs for customer complaints of problems of downtime?  Yes  No

71. האם אתם מקיימים תיעוד כתוב של תלונות ללקוחות, בעיות ומשך ההשבתה?  כן  לא

If yes, how long are they retained?  Weeks  Months  Years  Unlimited

כמה זמן אתם שומרים רשומות אלה?  שבועות  חודשים  שנים  ללא הגבלה

72. Is there a time standard established for resolving problems or disputes?  Yes  No

72. האם קיים סטנדרד למועד תיקון הבעיות או המחלוקות?  כן  לא

Please explain:

נא ספקו הסבר:

73. Who has the ultimate responsibility for seeing that problems or disputes are resolved?

73. מי נושא באחריות העליונה לדאוג לכך שהמחלוקות ייושבו והבעיות ייפתרו?

74. How do you inform customers of problems you discover after your product is delivered?

74. כיצד אתם מיידיעים את הלקוחות בדבר בעיות שאתם מגלים לאחר אספקת המוצר?

75. Do you have any procedures to deal with a crisis?  Yes  No

75. האם יש לכם נהלים כלשהם לטיפול במשברים?  כן  לא

## **Part VII Historical Information**

### **חלק VII – מידע היסטורי**

76. Have you had any product recalls?  Yes  No

76. האם נדרשתם להשיב אליכם מוצרים כלשהם?  כן  לא

77. Are you responsible for any delays or past due contracts?  Yes  No

77. האם אתם אחראים לעיכובים או חוזים שמועד אספקתם חלף?  כן  לא

78. Are any contracts past due acceptance:  Yes  No

78. האם קיימים חוזים שמועד אספקתם חלף?  כן  לא

If yes, please explain:

אם כן, נא ספקו הסבר:

79. Within the past three years have you sued any customers for non-payment of contract?  Yes  No

79. האם תבעתם לקוח כלשהו בגין אי-תשלום חוזה במשך שלוש השנים האחרונות?  כן  לא

If yes, please explain:

אם כן, נא ספקו הסבר:

**Part VIII - Claims, Suits or Actions**

**חלק VII – תביעות, תובענות או הליכים משפטיים**

80. Have you received any notice or warning, whether written or oral, with respect to any possible or actual right claim against you?  Yes  No.

If yes, please provide details about the type, date and circumstances of the warning.

80. האם קיבלתם הודעה או התרעה – בכתב או בע"פ – בדבר עילת תביעה ממשית או אפשרית כנגדכם?  כן  לא.  
אם כן, אנא ספקו פרטים בדבר הסוג, תאריך ונסיבות ההתראה.

---

---

---

---

---

81. Are you aware of any complaints, disputes or any other circumstances, which might lead to a claim against you?  Yes  No.

If yes, please provide details of the circumstances.

81. האם אתם מודעים לתלונות, מחלוקות או נסיבות אחרות כלשהן שעשויות להוביל לתביעה כנגדכם?  כן  לא.  
אם כן, אנא ספקו פרטים בדבר הסוג, תאריך ונסיבות ההתראה.

---

---

---

---

---

**Part IX – Declaration**

**חלק IX – הצהרות**

82. Has any company ever declined to write errors and omissions/IP coverage for you?  Yes  No

82. האם חברה כלשהי סירבה ב – 7 השנים האחרונות לערוך כיסוי בגין אחריות מקצועית / חבות מוצר עבורכם?  כן  לא.

Reason for declination:

הסיבה לסירוב:

83. Do you currently purchase Errors & Omission/IP cover?  Yes  No

If yes, please list:

83. האם הנכם רוכשים כעת כיסוי בגין אחריות מקצועית / חבות המוצר?  כן  לא.  
אם כן, נא פרטו:

Current Carrier:		מבטח נוכחי:
------------------	--	-------------

Term:		תקופה:
Limit:	\$	גבול:
Deductible:	\$	השתתפות עצמית:
Premium:	\$	פרמיה:
Retroactive Date:		תאריך רטרואקטיבי:

The undersigned is an authorised employee of the prospective named insured and certifies that **upon reasonable enquiry the answers herein are true, correct and complete to his/her best knowledge and behalf.**

החתום מטה הינו עובד מורשה של המבוטח הפוטנציאלי ומאשר כי בדיקה סבירה העלתה כי התשובות המופיעות בזה הינן נכונות, מדויקות ומלאות למיטב ידיעתו/ה ומבחינתו.

_____	_____	_____
Signature	Position	Date
	חתימה	תפקיד
		תאריך

**Signing this application shall not constitute a binder or obligate this insurance,** but it is agreed this application shall be the basis, which a policy may be issued.

חתימה על בקשה זו לא תהווה התחייבות המבטח לביטוח זה ואין בה כדי לחייבו, אולם מוסכם כי בקשה זו תהווה בסיס עליו ניתן להוציא פוליסה.