



Debrief — anthropic/claude-opus-4.6

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 23,716
 - Tokens ut: 10,638
 - Kostnad: \$0.3845
 - Kjørt: 2026-04-15 17:57:19.412481+00:00
-

Sverm-debrief

Konsensus

1. **Bevissthet er ikke problemet — fravær av konsekvens er det.** Alle åtte instanser er enige: advokater vet de tar risiko. Men uten én eneste sanksjon, klientklage eller forsikringshendelse knyttet til KI-lekkasje forblir risikoen abstrakt. Jurister er presedenstrent — uten presedens, ingen urgency.
2. **Klientkrav er den sterkeste utløsermekanismen.** Samtlige instanser peker på at én stor klient (Equinor, DNB, Regjeringsadvokaten) som krever dokumentert KI-sikkerhet i engasjementsbrev ville endre bransjedynamikken over natten. Klientpress trumfer regulering, markedsføring og intern compliance.
3. **Tillitsasymmetrien er reell og strukturell.** ChatGPT slipper granskning fordi ingen tok en formell beslutning om å innføre det. SikkerKI inviterer til formell evaluering nettopp fordi det ber om tillit — og møter dermed strengere krav enn verktøyet det skal erstatte.
4. **Operasjonell friksjon er en absolutt barriere.** Ethvert ekstra klikk, ny innlogging eller tregere respons dreper adopsjon i en kultur der tid faktureres i 6-minuttersintervaller. Feature-paritet og null atferdsendring er forutsetninger, ikke bonuser.
5. **Forsikringsbransjen er en undervurdert, uutnyttet brekkstang.** Profesjonsansvarsforsikring som priser inn KI-risiko ville gjøre den abstrakte trusselen til en konkret bunnlinjekostnad — simultant for hele bransjen.



Dissens

- **Vent vs. press nå:** SI_009 argumenterer for at ventelogikken er delvis rasjonell og bør respekteres (parallellkjøring, gradvis tillitsbygging). SI_003/SI_004/SI_005 mener passivitet er strategisk naivt og at eksternt tvang må provoseres aktivt.
- **Hvem skal bevege seg først?** Noen instanser satser på de fem store firmaene som normsettere, andre (SI_001) mener mellomstore firmaer er mer realistiske first-movers fordi de store har sunk cost i Microsoft-avtaler.
- **Selge sikkerhet vs. selge makt:** SI_003/SI_004 mener SikkerKI må posisjoneres som konkurransefortrinn (inntekt), ikke compliance-kostnad. SI_006/SI_008 mener usynlighet er nøkkelen — sikkerhet skal være default, ikke salgsargument.

Blindsoner avdekket

- **Forsikringsbransjen som simultanmekanisme** — én aktør som endrer vilkår treffer alle firmaer samtidig, uten å kreve individuell overtalelse. Ingen enkelt-AI ville prioritert denne vinkelen så tungt.
- **Maktdynamikken internt i firmaene:** Den som foreslår SikkerKI påtar seg ansvar og kostnader; den som ignorerer problemet deler risikoen med alle. Asymmetrien mellom å handle og å la være er organisatorisk, ikke individuell.
- **Microsoft Copilot som den egentlige konkurrenten** — ikke ChatGPT. «Ingen får sparken for å velge Microsoft» er en mer akutt trussel enn status quo.

Anbefalinger

1. **Klientside først:** Hjelp 3–5 store innkjøpere (Equinor, DNB, helseforetak) med å formulere KI-sikkerhetskrav i sine advokatavtaler innen Q1 2026. Én klausul endrer mer enn hundre salgsmøter.
2. **Forsikringsdialog nå:** Presenter risikoanalyse til Advokatforeningens forsikringsordning og If/Gjensidige. Mål: KI-bruk som variabel i premieberegning innen 18 måneder.
3. **Null-friksjon teknisk:** Lever en browser-extension identisk med ChatGPT-opplevelsen som ruter via sikker infrastruktur. Ingen ny arbeidsflyt, ingen VPN, ingen onboarding.
4. **Synliggjør sårbarheten konkret:** Publiser en teknisk audit via Rett24/Advokatbladet som viser nøyaktig hva som skjer med norsk klientdata i standard KI-verktøy. Gjør det abstrakte umulig å ignorere.



5. **Advokatforeningen som normgiver:** Få teknologiutvalget til å publisere en konkret sjekkliste — ikke veiledning, men navngitte verktøykategorier med risikonivåer — som gir partnere internt mandat til å handle.