



id: SI_002

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: aksepter

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | kortsiktig | tilighet | tillit | mulighet | aksepter

Kjerneanalyse: Stilltiende aksept er hovedbarrieren — og samtidig den største muligheten

La meg si det rett ut: De fleste norske advokater **vet** at de tar en risiko. De har **akseptert** den — ikke formelt, men gjennom daglig praksis. Hver gang en partner limer klientinfo inn i ChatGPT og får et brukbart utkast på 30 sekunder, forsterkes en implisitt kalkyle: “Risikoen er teoretisk, gevinsten er umiddelbar.”

Dette er ikke kunnskapsgap. Det er **kortsiktig rasjonalitet**.

Hvor motstanden faktisk sitter

1. Tillitsasymmetrien er reell og urettferdig — men forståelig. Advokater stiller strengere krav til SikkerKI enn til OpenAI fordi SikkerKI ber dem ta en aktiv beslutning. ChatGPT ble adoptert gjennom individuell bruk uten formell godkjenning. Å velge SikkerKI krever et partnernemøtevedtak, en budsjettlinje, en risikoeier. Paradokset: **det uformelle verktøyet slipper unna nettopp fordi ingen har tatt ansvar for det.**

2. Kortsiktig: Ingen har blitt straffet ennå. Datatilsynet har per i dag ikke sanksjonert et norsk advokatfirma for KI-relaterte brudd på taushetsplikten. Så lenge nullpunktet er null konsekvenser, er den opplevde kostnaden ved å ikke handle også null. Advokatstanden er trent i presedens — uten presedens, ingen urgency.

3. Sosial norm: Alle venter på alle. De fem store (Thommessen, Wiersholm, Schjødt, BAH, Hjørt) setter bransjestandard. Ingen av dem har offentlig flagget at de krever



sikker KI-infrastruktur. Så lenge tier-1-firmaene behandler dette som internt, føler tier-2 og tier-3 at de har dekning.

Leverage-punkter — strategisk og kortsiktig

Mulighet 1: Klientkrav som katalysator. Én stor klient — Equinor, DNB, Statkraft — som stiller krav om dokumentert KI-sikkerhet i sine advokatavtaler, ville endre dynamikken over natten. Dette er det mest realistiske utløserpunktet. Strategisk bør SikkerKI jobbe med klientene, ikke bare advokatene.

Mulighet 2: Tilsynets første sak. Et brev fra Datatilsynet med krav om redegjørelse for KI-bruk til 10 utvalgte firmaer ville skape umiddelbar handling. Ikke sanksjon — bare spørsmål. Frykten for å ikke ha et svar er nok.

Mulighet 3: Forsikringsbransjen. Profesjonsansvarsforsikring som eksplisitt spør om KI-bruk i sine vilkår. Protector/Zurich har ikke gjort dette ennå. Når de gjør det, flyttes risikoen fra “teoretisk” til “prissatt.”

Det ekte dilemmaet

Aksept-seedet avslører trade-offen: Å kreve at advokater slutter å akseptere risikoen forutsetter at alternativet er like friktjonsfritt. SikkerKI må ikke bare være sikrere — det må være **like raskt, like tilgjengelig, like integrert** i arbeidsflyten. Ethvert ekstra klikk er en grunn til å bli.

Tre konkrete neste steg

1. **Allianse med 2-3 store klienter** (type Equinor, Telenor) for å pilotere krav om KI-sikkerhet i engasjementsbrev — dette snur maktdynamikken fra tilbud til etterspørsel.
2. **Proaktiv dialog med Datatilsynet** for å få en veiledende uttalelse om advokaters bruk av åpne KI-verktøy — ikke for å straffe, men for å skape det presedensgrunnlaget bransjen venter på.
3. **Null-friksjon onboarding:** Tilby 48-timers parallellkjøring der firmaet bruker SikkerKI ved siden av eksisterende verktøy uten migrering — la tilliten bygges gjennom erfaring, ikke argumentasjon.