



id: SI_003

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | mulighet | utforsk

Diagnose: Makt og operasjonell treghet er de reelle barrierene

Den egentlige motstanden handler ikke om bevissthet. De fleste partnere i mellomstore og store firmaer **vet** at de sender klientdata til OpenAI. De har gjort en stilltiende risikovurdering: «Sannsynligheten for at akkurat min prompt fører til tilsynssak er neglisjerbar — og gevinsten er umiddelbar.» Dette er rasjonell kortsiktig optimering.

Maktperspektivet er underkommunisert. Beslutningen om KI-verktøy i et advokatfirma ligger sjelden hos den enkelte advokat. Den ligger hos managing partner, IT-ansvarlig, eller — i praksis — ingen. Det er et vakuum. Den som tar initiativ til SikkerKI påtar seg ansvar, kostnader og implementeringsrisiko. Den som lar være, deler risikoen med alle andre som gjør det samme. **Asymmetrisk maktstruktur: Å gjøre noe er risikabelt. Å ikke gjøre noe er usynlig.**

Operasjonell realitet

Advokater lever i 6-minutters intervaller. Enhver friksjon — ny innlogging, annen URL, tregere respons, manglende GPT-4-paritet — er en direkte kostnad. SikkerKI konkurrerer ikke mot «usikker KI» i advokatens hode. Den konkurrerer mot **den enkleste tilgjengelige løsningen akkurat nå**. Kortsiktig operasjonell effektivitet trumfer langsiktig compliance-gevinst hver gang — med mindre noe tvinger en annen kalkyle.



Hvor er mulighetsrommet?

Tre konkrete pressmuligheter eksisterer **nå**:

1. **Klientkrav som maktforskyvning.** Statoil (Equinor) drev advokatbransjen til e-room og informasjonsbarrierer. Én stor klient — DNB, Equinor, staten v/ Regjeringsadvokaten — som krever dokumentert KI-sikkerhet i sine engasjementsbrev, ville endre bransjenormen innen 12 måneder. Dette er den kraftigste leverage-mekanismen.
2. **Forsikringsselskapene.** Advokatforeningens profesjonsansvarsforsikring (via AIG/Zurich) har ennå ikke eksplisitt adressert KI-lekkasje som dekningsunntak. Den dagen vilkårene endres, endres kalkylen over natten. **Utforsk denne kanalen aktivt.**
3. **Datatilsynets første sanksjon.** Tilsynet har vært varsomme med advokatbransjen. Men GDPR artikkel 28 (databehandleravtale) brytes rutinemessig når advokater bruker ChatGPT med personopplysninger. Én prinsipiell tilsynssak — selv et overtredelsesgebyr på 500.000 kr — ville ha enorm signaleffekt.

Det skarpe dilemmaet

SikkerKI må velge: **Selge trygghet eller selge makt?** Trygghet appellerer til compliance-avdelingen (som ikke bestemmer). Makt — «dette gir din partner kontroll over firmaets risikoeksponering og et konkurransefortrinn mot klienter som stiller krav» — appellerer til den som faktisk bestemmer.

Tre neste steg

1. **Identifiser 3-5 storklienter** (statlige/halvstatlige) og jobb for at de inkluderer KI-sikkerhetskrav i sine advokatavtaler innen Q1 2026. Én klientstandard endrer mer enn hundre salgsmøter.
2. **Gå i dialog med Advokatforeningens forsikringsordning** — utforsk om KI-dataeksponering bør reflekteres i premie eller vilkår. Plant frøet nå; effekten kommer innen 18 måneder.
3. **Bygg en «drop-in»-integrasjon** som krever null atferdsendring: samme API-endepunkt, samme modellnavn, browser-extension som ruter trafikk. Operasjonell friksjon lik null er ikke et nice-to-have — det er en forutsetning.