



id: SI\_008

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: historisk

## Instans SI\_008

**Seeds:** strategisk | historisk | tillit | mulighet | implementer

### Diagnose: Tillitsparadokset som strategisk blindson

Norsk advokatstand har et historisk mønster: de adopterer infrastruktur først når den blir **usynlig**. Journalsystemer, e-post, skylagring — alt ble tatt i bruk sent, men totalt, når det ble bransjestandard. Ingen advokatfirma markedsførte seg på «vi bruker kryptert e-post». Det bare **ble** normen.

**Den reelle motstanden sitter her:** SikkerKI krever et aktivt tillitsvalg — man må velge å stole på en ny leverandør som hevder noe uverifiserbart («dine data forlater aldri serveren»). Standard ChatGPT krever ingen tillitsbeslutning, fordi den brukes uten formell beslutning i det hele tatt. Den sniker seg inn via den enkelte advokats nettleser. **Fraværet av beslutning er den sterkeste konkurrenten.**

### Hvor gapet faktisk ligger

**1. Bevissthet finnes — handlingsimpuls mangler.** De fleste partnere i Wiersholm, Thommessen, BAHN-segmentet vet at ChatGPT er problematisk. Men risikoen er abstrakt og fremtidig, mens produktivetsgevinsten er konkret og daglig. Historisk parallell: Advokater visste i årevis at ukryptert e-post var risikabelt, men byttet først da Microsoft la på TLS som default.

**2. Tillit er asymmetrisk.** SikkerKI må bevise sikkerhet. OpenAI trenger det ikke — fordi ingen tok en formell beslutning om å innføre det. Dette er kjernen: **den som ber om tillit, blir gransket hardere enn den som aldri ble spurt.**



**3. Implementeringsfriksjon er reell.** Advokatfullmektigen som bruker ChatGPT gjør det i nettleseren på 3 sekunder. SikkerKI krever onboarding, kanskje VPN, kanskje ny arbeidsflyt. Selv 30 sekunders ekstra friksjon dreper adopsjon i en tidspres-kultur der 6-minuttersintervaller faktureres.

---

## Leverage-punkter — strategisk prioritert

**Klientkrav er den eneste troverdige utløser på kort sikt.** Når Equinor, DNB eller Statens vegvesen stiller krav i sine retainer-avtaler om at KI-verktøy brukt på deres data må oppfylle spesifikke vilkår — da skjer byttet over natten. Én stor klient med et tillegg i engasjementsbrevet endrer alt.

**Datatilsynet er en bremser, ikke en driver.** Historisk bruker Datatilsynet år på veiledning. Å vente på tilsynspålegg er strategisk naivt.

**Forsikringsselskapene er undervurdert.** Den dagen profesjonsansvarsforsikringen spør «bruker dere KI-verktøy, og i så fall hvilke?» — og priser deretter — endres kalkylen fundamentalt.

---

## Det ekte dilemmaet

SikkerKI må være **like usynlig som ChatGPT** for å vinne, men må samtidig **synliggjøre sin sikkerhet** for å rettfærdiggjøre prisen. Disse to kravene er i direkte konflikt.

---

## Tre implementerbare steg

1. **Klientside-strategi:** Lag ferdige klausuler for engasjementsbrev som store klienter kan sette inn — gjør klienten til innkjøper av sikker KI på advokatens vegne.
2. **Friksjonsdrap:** Lever en browser-extension som er identisk i bruk med ChatGPT, men ruter via sikker infrastruktur. Null ny arbeidsflyt. Null VPN.
3. **Forsikringsdialog:** Ta initiativ overfor Gjensidige/If og Advokatforeningens forsikringsordning for å få KI-bruk inn som variabel i profesjonsansvarspremien. Dette skaper økonomisk handlingsimpuls uten å vente på Datatilsynet.