



id: SI_004

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Kjerneobservasjon: Tillitsparadokset

Den reelle barrieren er ikke kunnskap — det er et **asymmetrisk tillitsforhold**. Advokater stoler implisitt på ChatGPT fordi alle bruker det, mens SikkerKI møter bevisbyrden alene. Det er ikke rasjonelt, men det er menneskelig: kjent sårbarhet føles tryggere enn ukjent løsning.

Diagnose: Kortsiktig kalkyle vinner

Juridiske profesjonelle opererer med kortsiktig risikohorisont. Datatilsynet-pålegg er abstrakt og fremtidig. Klientens faktura er konkret og nåtidig. KI-effektiviseringsgevinsten er **synlig i dag** — boten er hypotetisk i morgen.

Dette er ikke uansvarlighet. Det er rasjonell prioritering under tidspress, som kjennetegner advokatbransjen spesielt. Løsningen som appellerer til langsiktig regulatorisk risiko, taper mot verktøyet som løser gårsdagens frist.

Sårbarhetspunktet ingen snakker om

Advokatfirmaer er organisatorisk **sårbare for klientdrevne krav** på en måte de selv undervurderer. Én stor klient — typisk en børsnotert norsk aktør eller multinasjonalt selskap med GDPR-compliance-team — som stiller krav til KI-håndtering i leverandørkjeden, vil gjøre mer enn all regulatorkommunikasjon.



Datatilsynet mangler kapasitet til systematisk håndhevelse mot advokatbransjen. Klienten har derimot direkte kontraktuell makt.

Strategisk leverage-punkt

Implementer klientkravsmekanismen aktivt. Ikke vent på at klienter oppdager problemet — hjelp dem å stille kravene. Dette betyr:

- Utarbeide standardklausuler for KI-datahåndtering som store klienter kan legge inn i advokatkontrakter
- Samarbeide med forsikringsselskaper (særlig ansvarsforsikring for advokater) om å prissette KI-risiko eksplisitt

Når Gjensidige eller If begynner å spørre om KI-praksis ved fornying, endrer adferden seg raskt.

Skarpt dilemma

Å bli “bransjestandard” krever kritisk masse, men kritisk masse krever noen som er first-mover — og first-mover bærer all friksjonskostnaden alene. SikkerKI må **subsidiere** de første 5-10 referansekundene med onboarding, integrasjon og teknisk support, ikke selge til dem.

Neste steg

1. **Identifiser tre store norske selskaper** med aktivt GDPR-compliance-arbeid — og hjelp dem formulere leverandørkrav til advokatfirmaene sine
2. **Kontakt Advokatforeningens forsikringsordning** (AIG-avtalen) med konkret risikonotat om KI-eksponering
3. **Gi gratis 90-dagers implementering** til to mellomstore firmaer mot rett til offentlig referanse — bygg normen innenfra, ikke utenfra