



id: SI_006

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_006

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Kjernediagnosen: Maktasymmetri, ikke kunnskapsgap

Det egentlige problemet er ikke at advokater ikke vet — de vet nok. Problemet er at **makten til å kreve endring ikke er aktivert**. Klienter har ikke stilt krav. Datatilsynet har ikke sanksjonert. Forsikringsselskaper har ikke ekskludert dekning. Uten reelle konsekvenser er “kortsiktig komfort” rasjonelt valg.

Juridiske profesjonelle er veltrente i risikovurdering — men de vurderer risikoen som lav fordi **ingen med makt har gjort den reell**. Dette er ikke bagatellisering; det er korrekt kalkyle gitt dagens incentivstruktur.

Leverage-punkter med reell kraft

1. Forsikringsvilkår — undervurdert brekkstang Norske ansvarsforsikringer for advokater (IF, Gjensidige) har ikke eksplisitt ekskludert KI-relaterte databrudd ennå. Men de vil det. Den strategiske muligheten: få ett forsikringsselskap til å innføre krav om “adekvat databehandling” — og adopsjonen vil akselerere uten at SikkerKI trenger å selge én eneste pitch.

2. Advokatforeningens etikkregler — sovende maktinstrument Reglene for god advokatskikk punkt 2.3 (taushetsplikt) dekker allerede dette. Det mangler en tolkning fra Disiplinærnemnden som eksplisitt adresserer KI-verktøy. Én slik uttalelse ville gi alle partnere i Norge et juridisk problem — og et strategisk incentiv til å handle nå.

3. Klientkrav som trigger — B2B-press fungerer Store norske bedriftsklienter (Equinor, DNB, Telenor) med egne DPO-er vil snart begynne å stille krav i advokatavtaler



om databehandling. Implementer dette som en kile: påvirk ett stort selskap til å inkludere KI-dataklausul i sine advokatmandater. Resten følger.

Det skarpe dilemmaet ingen snakker om

SikkerKI har et **feature-paritet-problem som er reelt**: Hvis løsningen er 70% så god som ChatGPT-4o, velger advokater alltid risikoen fremfor redusert ytelse. Den kortsiktige produktprioriteringen bør derfor ikke være salg — den bør være å lukke ytelseskløften på de tre vanligste brukstilfellene: kontraktsgjennomgang, juridisk research, brevutkast.

Konkrete neste steg

1. **Kontakt Advokatforeningen** med en konkret henvendelse om tolkningsuttalelse for KI og taushetsplikt — skape regulatorisk klarhet som trigger handling
2. **Identifiser én stor bedriftsklient** med aktiv DPO og hjelp dem formulere KI-dataklausul i advokatmandater
3. **Dokumenter feature-paritet** på tre kjernebrukstilfeller og publiser sammenligning åpent — gjør byttebarrieren synlig og adresserbar