



id: SI\_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_007

**Seeds:** strategisk | langsiktig | tillit | usikkerhet | implementer

### Kjernediagnosen: Tillit mangler i begge retninger

Den reelle barrieren er ikke kunnskap — den er **strategisk usikkerhet om hva som faktisk er trygt**. Juridiske profesjonelle stoler ikke fullt ut på ChatGPT, men de stoler heller ikke på at SikkerKI faktisk leverer det den lover. Resultatet: de fortsetter med det kjente, aksepterer en diffus risiko fremfor en konkret forpliktelse.

### Asymmetrisk risikoopplevelse

Advokaten som bruker ChatGPT med klientdata opplever **ingen umiddelbar konsekvens**. Datatilsynet har ikke felt norske advokater for dette — ennå. Forsikringsselskaper har ikke avvist krav med KI-bruk som begrunnelse — ennå. Uten en synlig “first casualty” i norsk advokatstand forblir risikoen abstrakt. SikkerKI krever derimot en **aktiv beslutning**, budsjettlinje, onboarding og teknisk implementering. Det er asymmetri: passivitet koster ingenting i dag, handling koster noe i dag.

### Det psykologiske paradokset

Målgruppen stiller **høyere bevisbyrde** til SikkerKI enn til OpenAI. De spør: “Kan jeg stole på at data virkelig ikke forlater serveren?” — men stiller aldri det samme spørsmålet til Microsoft. Dette er ikke irrasjonelt: det nye og ukjente må bevise seg, det etablerte nyter en ufortjent presumsjon om sikkerhet.



---

## Leverage-punkter som faktisk virker

**Kortsiktig:** Klientkrav. Én stor norsk bedriftsklient som eksplisitt krever at advokatfirmaet dokumenterer KI-sikkerhet, vil gjøre mer enn ti Datatilsynet-veiledninger. SikkerKI bør **implementere en klientavtale-mal** firmaer kan tilby proaktivt.

**Langsiktig:** Forsikringsvilkår. Norske advokatforsikringer (Gjensidige, If) har ikke priset KI-risiko ennå — men det kommer. Når de gjør det, endres kalkylen over natten.

**Strukturelt:** Advokatforeningen. En anbefaling — ikke krav — fra Advokatforeningen om “forsvarlig KI-bruk” skaper sosial norm raskere enn regulering.

---

## Det skarpe dilemmaet ingen vil si høyt

Firmaer som implementerer SikkerKI først bærer implementeringskostnaden uten konkurransefordel — fordi klienter ikke vet forskjellen. Sikkerhet er usynlig når den fungerer.

---

## Neste steg

1. **Dokumenter én norsk sak** der KI-bruk faktisk skapte taushetsplikts-eksponering — reell eller hypotetisk med navngitte lovhjemler
2. **Kontakt én stor forsikringsleverandør** om fremtidige KI-klausuler i advokatansvarsforsikring
3. **Lag klientavtale-mal** som advokatfirmaer kan sende til sine klienter som dokumenterer KI-sikkerhetsnivå