



ADVOKATSAMFUNDET  
RETSSIKKERHED · UAFHÆNGIGHED · INTEGRITET

# LEGAL TECH

& ADVOKATREGULERING

UDGIVET AF ADVOKATRÅDET AUGUST 2019



# LEGAL TECH OG ADVOKATREGULERING

Advokatrådet nedsatte i november 2017 en arbejdsgruppe under Regel- og Tilsynsudvalget, der skulle undersøge den spirende udvikling i teknologiske løsninger, der direkte eller indirekte forventes at få betydning for advokathvervet. Stort set alle regler, der gælder for advokater, har rødder tilbage fra skrivemaskinernes storhedstid. Den hastige samfundsudvikling kalder på refleksion over reglernes egnethed i fremtidens retssamfund.

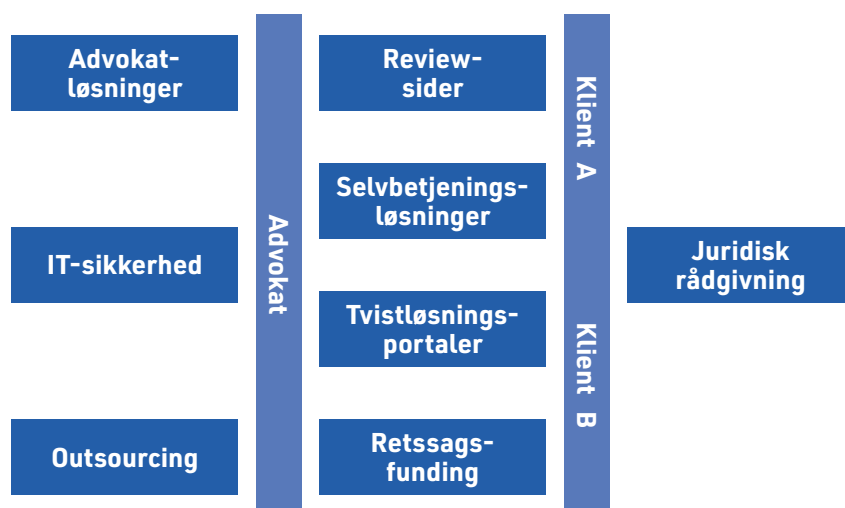
## Opdrag

Arbejdsgruppen har taget udgangspunkt i de advokatregulatoriske vinkler af den teknologiske udvikling inden for juridisk rådgivning, særligt i advokatbranchen. Arbejdsgruppen satte som sit formål (a) at indhente og formidle information om udviklingen inden for LegalTech nationalt og internationalt, og (b) at vurdere udviklingen i forhold til god advokatskik, herunder om der behov for initiativer til sikring af "access to justice".

Arbejdsgruppen var i september 2018 med støtte fra Dreyers Fond på fact-finding mission til Palo Alto og San Francisco, hvor gruppen mødtes med forskellige aktører, herunder repræsentanter for LegalTech-virksomheder, IT-virksomheder, venture capital-selskaber, universiteter og advokatfirmaer.

## Produkttyper

Begrebet LegalTech dækker over mange forskellige produkttyper. Visse løsninger bruger advokaten 'bag linjerne'. Andre løsninger befinder sig i rummet mellem advokat og klient, og en tredje gruppe er tilbud til klienterne, som er i konkurrence med advokaters rådgivning. Grafisk kan dette illustreres som følger:



### Struktur

Arbejdsgruppen har identificeret fire overordnede trends inden for den teknologiske udvikling, som vurderes at få en stor betydning for advokatbranchen i fremtiden. De forskellige trends er ikke knyttet til en produkttype, men kan påvirke udviklingen alle steder. Rapporten består af et afsnit om disruption, en beskrivelse af de fire trends, og afslutningsvis de overvejelser, som arbejdsgruppen foreløbigt har gjort sig vedrørende samspillet med advokatreguleringen. Der gives således ikke svar på, hvordan f.eks. interessekonfliktreglerne skal forstås i en Gig Economy, men problemstillingen søges beskrevet.

### Konklusion

Overordnet er det arbejdsgruppens konklusion, at fremtiden byder på teknologisk udvikling med substantielle ændringer af advokatbranchen til følge, men at det er usikkert, hvor hurtigt udviklingen vil gå. Arbejdsgruppen anbefaler, at Advokatrådet nu gør sig overvejelser om, hvordan reglerne for udøvelse af advokatvirksomhed skal forstås i en ny kontekst. Det er også ambitionen, at rapporten kan tjene som inspiration for advokater, der allerede er i gang med en transformation og drøftelse af, hvordan etikken og udviklingen kan gå hånd i hånd.

### Medlemmer

Arbejdsgruppen har bestået af advokat Martin Lavesen (formand), advokat Karen Wung-Sung og advokat Johnnie Schmidt (alle tre medlemmer af Advokatrådet), advokat Jørgen Bek Weiss Hansen og advokat Tanja Lind Melskens (begge advokater med erfaring fra arbejdet med tech-iværksætteri) og fellow ved Stanford, cand.jur. Søren Juul Jørgensen. Lise Ravnkilde fra Advokatsamfundet har bistået arbejdsgruppen.

#### FIRE TRENDS:

- Big data, Artificial Intelligence og Machine Learning
- Internet of Actions
- Future of Work - Gig Economy
- Transparency

# DISRUPTION

Ny teknologi kan flytte markedet hurtigt og på en måde, som forekommer vanskelig at forudse. Kun tre år før Nokias salg af mobiltelefoner begyndte at styrtdykke – som følge af iPhones indtagelse af markedet – havde Nokia stadig en markedsandel på 40 %. Blockbuster var på sit højeste i starten af 00'erne med 9.000 butikker i USA, men gik konkurs i 2010, da streaming var blevet almindeligt tilgængeligt.

Disruption udtrykker, at nogle teknologier, selvom de måtte være af ringere kvalitet end eksisterende løsninger, kan have fordele som f.eks. lavere pris, simplere brug eller mindre størrelse, som kunder foretrækker. Disse "disruptive teknologier" kan derved få et fodfæste i markedet, som de veldrevne eksisterende spillere af strukturelle grunde enten ikke er opmærksomme på eller ikke ønsker eller kan konkurrere med. Sådanne "disruptive teknologier" kan så med tiden forbedre deres kvalitet og fortrænge de eksisterende teknologier ud af markedet.

Omvendt vil visse teknologier være "sustaining"; det vil sige, at nogle teknologier bidrager til, at eksisterende spillere i markedet kan klare sig bedre. Iværksættervirksomheder er særligt velegnede til at medvirke til disruption. De kan udvikle og teste nye produkter og services i markedet uden risiko for tab af goodwill, eller for at kannibalisere deres egne eksisterende produkter og services. De kan træffe beslutninger hurtigere og med færre omkostninger, og de kan leve af små profitmarginer.

Disruption kan udspringe fra etablerede virksomheder – f.eks. et advokatfirma med ti partnere – men her er det en barriere, at alle beslutningstagere skal være enige om at investere i den nye idé. Én skeptiker kan dermed blokere for en satsning på ny teknologi. En selvstændig iværksætter derimod kan henvende sig til ti investorer og få nej fra de ni, men er der bare én investor, som tror på idéen, er iværksætteren i gang. Og der er plads til at fejle; det er almindeligt accepteret, at ud af ti iværksættere er det måske én, der kommer ud over rampen.

**"DISRUPTION"** er ikke en teknologi, men en teori, som stammer tilbage fra 1997 fra bogen *Innovator's Dilemma* af Clayton M. Christensen.

## BETYDNING FOR ADVOKATSTANDEN

### De nye konkurrenter er eksperter inden for data og it

I en digitaliseret verden er det ikke juraen, men data og teknologi, det handler om. Alle må yde juridisk rådgivning i Danmark, og både mastodonter som Amazon og Google samt helt små iværksættere kan sætte løsninger op, som kan udkonkurrere advokater på afgrænsede, ikke komplekse områder.

De umiddelbare forudsætninger for at lykkes med en digitaliseret løsning er, at der er tale om 'et lukket system' med et afgrænset antal mulige svar/løsninger, og at data er overskuelige. Hvis der er tale om Artificial Intelligence (AI), skal der være data at træne på. En særlig udfordring i et lille land og sprogområde som Danmark kan være, om der er tilstrækkeligt volumen til, at udviklingsomkostningerne kan tjenes hjem.

Advokater er indtil videre bagud på it-kompetencer, men der er ikke noget til hinder for, at advokatbranchen selv udvikler it-løsninger, der kan bruges af klienterne direkte eller af advokaterne til hurtigere og bedre at løse klienternes problemer.

### Bliver advokaterne disruptet, hvornår og hvordan?

Når alt andet kan disruptes, hvorfor så ikke advokatbranchen? Det er vel kun mangel på fantasi, der står i vejen for branchens endeligt? For advokatbranchens overlevelse taler dog to elementer.

Dels er advokatrådgivning i sig selv ikke det mest oplagte mål for digitalisering: Mange retsområder er komplekse og kan ikke beskrives som et 'lukket system'. Og der er ikke særlig godt styr på data; ofte ved klienten ikke engang selv, hvad der er relevante data for problemets løsning. Og endelig er der ikke særligt stort volumen i de knap 5,8 mio. indbyggere, som er undergivet dansk ret.

Dels er der den menneskelige faktor: Mange klienter søger trygheden og empatien, som klienten møder hos den advokat, der lytter og giver et godt råd. Det gælder også direktøren, som vil være utilbøjelig til at være den første, der har truffet en vigtig beslutning på baggrund af et svar fra en chatbot frem for en velestimeret advokat, som virksomheden plejer at bruge (og derfor ikke kan kritiseres som metode).

På den anden side er advokatbranchen kendetegnet af nogle af de faktorer, som taler for disruption: Klienterne oplever, at udgifterne til advokatbistand er høje, branchen kan være præget af et manglende kundefokus, og der er ikke mange digitaliseringskompetencer til stede.

Inden for advokatkontorets vægge kan der ske store forandringer i den

måde, advokaterne arbejder på, og i medarbejdersammensætningen. It-løsningerne behøver ikke være reserveret for de store advokathuse; de små kan ligeså vel købe sig til eksterne systemer eller udvikle deres egne nicheprodukter.

---

**“ I en digitaliseret verden er det ikke juraen, men data og teknologi, det handler om. Alle må yde juridisk rådgivning i Danmark, og både mastodonter som Amazon og Google samt helt små iværksættere kan sætte løsninger op, som kan udkonkurrere advokater på afgrænsede, ikke komplekse områder.**

## TREND 1: BIG DATA, AI OG ML

Der er en voldsom værdi og kraft gemt i store datamængder, når det er klart, hvordan disse kan bruges. Vores forbrug er et oplagt eksempel; jo mere vareudbyderen ved om vores indkøbsmønstre – individuelt og kollektivt – jo bedre kan udbyderen optimere eget indkøb, prissætning, distribution og markedsføring. Kræftforskning og behandling er et andet eksempel; kendes alle kræftcellers dna og virkningen af forskellig medicin på de forskellige kræftformer, kan behandlingen blive mere effektiv.

Artificial Intelligence (AI) og Machine Learning (ML) betyder en fundamental ændring i den måde, computere programmeres og arbejder på. Tidligere havde mennesket overblikket over data og kunne fortælle computeren, hvordan data skulle analyseres og præsenteres. Nu er mængden af data overvældende, og mennesket ved ikke på forhånd, hvilke mønstre eller sammenhænge i data der findes. Computeren skal programmeres til selv at lære. Der er således en nær sammenhæng mellem Big Data og AI, da computerkraften og -kreativiteten er nødvendig for at hente viden ud af data. Samtidig er eksisterende data nødvendige for, at AI kan lære noget – og hvad AI lærer.

Et illustrerende eksempel er selvkørende biler. Bilerne har ikke et program, hvor der står 'stop for rødt' og 'overhal hvis forankørende lastbil kører under 80 km/t OG der er fri bane'. Bilerne bliver sendt ud i trafikken med et menneske bag rattet og en masse sensorer. Bilerne opsamler data fra sensorerne og skal selv analysere sig frem til færdselsreglerne. Når bilen har konstateret, at den altid stopper for rødt lys, lærer den, at sådan skal den gøre.

En væsentlig risiko ved ML er, at computerens læring er helt afhængig af de data, den skal lære ud fra. Data kan være svære at skaffe i en tilstrækkelig mængde og kvalitet. Hvis data er mangelfulde eller reflekterer uhensigtsmæssige fordomme ("bias"), kan det føre til uønskede resultater, da computeren vil reproducere de indbyggede fejl.

En anden udfordring ved sådanne løsninger er, at de på grund af den store mængde data, evnen til at lære af data og se komplekse mønstre heri, kan være bygget som en "black box". I takt med at mennesket overlader læringen til computeren, er der en fare for, at mennesket mister indsigt i og forståelse for, hvad der egentlig foregår derinde. Hvordan kan vi være sikre på, at computerens resultat er det rigtige? Er der måske en væsentlig faktor, som computeren har overset?

Udviklingen inden for AI og ML er afhængig af tilgængelige data og computerkraft, og det går stærkt. Med samme eksponentielle vækst de næste 10-15 år forudses det, at AI i 2030 vil have f.eks. 'sund fornuft', og at en smartphone vil være i stand til at træffe de samme beslutninger, som et menneske selv ville være nået frem til (aftensmad, investeringer, den næste date, osv.).

## BETYDNING FOR ADVOKATSTANDEN

### **Konkurrence på standardydelser**

Baseret på tilstrækkelige mængder data vil AI i fremtiden være i stand til at løse en mængde opgaver, som i dag løses af advokater, fuldmægtige eller andet personale i advokatvirksomheden. Først for ligger 'standardydelserne', hvor advokaten leverer f.eks. et dokument tilpasset de konkrete forhold, men baseret på et fast paradigme. Opgaverne kan løses inden for advokatvirksomheden, hvis advokaterne selv har it-løsningerne på hylden, eller af andre brancher. It-baserede løsninger må forventes at være til gavn for klienterne i form af bedre "access to justice" og lavere priser.

### **Ændrede forventninger til advokatens kompetencer og ydelser**

En anden type af advokatydelser er knyttet til det, der kan beskrives som 'den betroede rådgiver'. Klienterne vil stadig have et behov for menneskelig kontakt og vil have tillid til den erfaring og viden, som advokaten repræsenterer. Der vil stadig være brug for forhandlingsevner (overtale og finde win-win-løsninger) og strategisk rådgivning. Specialisering vil fortsat være nødvendig for, at advokaten kan have den tilbundsgående viden inden for et felt, som berettiger klientens tillid. Advokaten skal være "context champion".

I takt med, at alt bliver hurtigere og mere komplekst, vil forventningerne til advokatens rådgivning ændre sig. Omkostningerne og tiden, der er forbundet med at få et 100 procent sikkert og korrekt svar, er ikke attraktive. Klienten lever med f.eks. en 80 procents sandsynlighed for, at svaret er korrekt; til gengæld kan advokaten svare samme dag og fakturere en brøkdel. Rugbrødsarbejdet må forventes at blive stærkt reduceret, eller også skal det løses af it-medarbejdere frem for advokatfuldmægtige og paralegals. Det bliver en udfordring for branchen at uddanne specialisterne, hvis der – populært sagt – ikke er nogle klienter til at betale for de års træning, som fuldmægtige og unge advokater i dag opnår i det daglige arbejde, og som ligger til grund for specialistens kompetencer.



### **ODR – online dispute resolution og andre tvistløsningsformer**

Det er for dyrt at involvere advokater og domstole i almindelig dagligdags tvistløsning. Allerede nu har tjenester som eBay en funktion til løsning af tvist mellem køber og sælger i forskellige jurisdiktioner. Køber kan indsende sin indsigelse med f.eks. fotodokumentation, og sælger kan svare. Hvis den ene part ikke vil følge eBays løsningsforslag, kan det gå ud over vedkommendes rating på tjenesten og mulighed for at handle i fremtiden. Advokater skal enten finde en rolle i ODR eller opgive et forretningsområde.

### **Dataanalyse og AI**

En analyse af data giver først og fremmest et billede af fortiden, men også et bud på den statistiske sandsynlighed for, hvordan fremtiden ser ud. I USA kan der allerede fås svar på, hvor ofte en bestemt dommer giver erstatning i færdselsskadesager, og hvordan dommeren agerer i forhold til gennemsnittet. Der arbejdes på tekstanalyse med henblik på et værktøj for advokater, der gør det muligt at formulere indlæg til retten på en måde, som falder i den konkrete dommers smag.

Advokater kan i fremtiden ikke agere kompetent, hvis advokaten ikke forstår, hvordan data kan bruges. Advokaten skal kunne forklare, hvad der foregår inde i de it-løsninger, advokaten selv benytter sig af, og advokaten skal kunne stille kritiske spørgsmål til de databaserede svar, som klienten eller modparten præsenterer. Både i forhold til advokaternes brug af egne data og den rådgivning, klienterne efterspørger, får advokaten brug for viden om dataetik.

EU's High Level Expert Group on AI har præsenteret etiske guidelines med tre hovedanbefalinger:

#### **TRUSTWORTHY AI SHOULD BE:**

- **lawful** - respecting all applicable laws and regulations
- **ethical** - respecting ethical principles and values
- **robust** - both from a technical perspective while taking into account its social environment

### **Branchens egne data**

I sundhedsvæsenet opsamles sundhedsdata af en central offentlig myndighed, der fungerer som en art clearinghouse. Anonymiserede data kan købes ud af myndigheden f.eks. til forskning. Det er tvivlsomt, hvor mange advokatvirksomheder i Danmark, der har så store data-mængder, at data har en reel værdi.

Men kunne advokatbranchen opnå noget med kumulerede data? Hvad findes der af data, og hvad kan de – inden for lovens rammer – bruges til? Hvordan kan advokaterne være med til at sikre en forsvarlig omgang med data og ny teknologi? Hvis andre end advokatbranchen (f.eks. Google) kan samle de samme data, er der en potentiel konkurrent.

Data om advokaters salærberegning (tidsforbrug, timepriser, sagsgenstandens størrelse, osv.) ville kunne bruges til vurdering af det rimelige (eller måske bare gennemsnitlige) salær.



**“ Opgaverne kan løses inden for advokatvirksomheden, hvis advokaterne selv har it-løsningerne på hylden, eller af andre brancher. It-baserede løsninger må forventes at være til gavn for klienterne i form af bedre “access to justice” og lavere priser.**

## TREND 2: INTERNET OF ACTIONS

Vi kender oprindeligt internettet som et sted, hvor vi kan søge information. Næste skridt på vejen er Internet of Things (IoT), hvor alverdens maskiner kobles på nettet og kan følges og styres på afstand.

Internet of Actions (IoA) er det sted, hvor maskinerne på grund af Big Data og AI bliver autonome: Varehuset kan selv finde, pakke og levere en bestilt vare, og taxaen kan selv finde kunden og udføre transporten. Mennesket kan tage Virtual Reality-briller på og opleve livet fra sofaen; måske kan dommeren se en rekonstruktion af gerningsstedet fra skranken? Teknologien vil hjælpe os med at gennemføre vores ønsker og projekter, hvad enten det drejer sig om avanceret forskning eller investering af årets bonus.

Kommunikation mellem menneske og it kan f.eks. ske gennem chatbots. En chatbot kan enten via skrift eller tale indgå i en dialog; Apples Siri og Amazons Alexa er eksempler på chatbots, som man kan stille spørgsmål til eller bede om at foretage sig noget. Med IoA vil teknologien i højere og højere grad blive en del af os selv og understøtte vores daglige gøremål.

### **BETYDNING FOR ADVOKATSTANDEN**

IoA er videreudviklingen af gør-det-selv-jura fra standardydelser til mere komplicerede rådgivningsopgaver. Internettet er det sted, klienten går hen for at blive skilt eller få en lejer sat ud af en udlejningsbolig.

Chatbots er en teknologi, som advokatbranchen formentlig får brug for. Om nogle år vil en chatbot kunne have en reel kommunikation med en klient, hvor chatboten kan svare på spørgsmål og stille spørgsmål med henblik på f.eks. sagens oplysning. Chatbots arbejder 24 timer i døgnet.

Når en ydelse bevæger sig fra at være en rådgivningsopgave til en selvbetjeningsløsning, sker der formentlig en ændring – i hvert fald i klientens oplevelse – fra at købe en service til at købe et produkt. Advokatbranchen må forvente en øget konkurrence, da andre end advokater kan tilbyde et tilsvarende produkt, og måske billigere.

## TREND 3: **FUTURE OF WORK – GIG ECONOMY**

Begrebet Future of Work beskriver de ændringer af arbejdsmarkedet, som disruptiv udvikling og digitalisering forventes at føre med sig. Teknologien betyder, at arbejdets udførelse ikke som tidligere er bundet til et fysisk sted, en arbejdsplads, og dette vil medføre en ændret måde at organisere sig på.

En trend herunder er "Gig Economy", som begrebsmæssigt stammer fra musikverdenens gig; en enkelt optræden. I en Gig Economy er arbejdsmarkedet karakteriseret ved mange projektansættelser og freelancere i modsætning til traditionelle faste ansættelser. Forskellige analyser fra USA peger på, at store andele – måske op til 40 % – af traditionelle faste jobs forsvinder inden for en kortere årrække, og at en tilsvarende andel af de nye jobs, der opstår, udgøres af selvstændige erhvervsdrivende.

Udviklingen hen imod en Gig Economy er drevet af, at mange traditionelle jobs forsvinder, f.eks. chauffører, ufaglærte produktionsmedarbejdere og callcenter-medarbejdere, men også af nye værdier blandt arbejdstagerne. Mange vil gerne være uafhængige og selv kunne bestemme hvor meget, hvornår og med hvad de arbejder. Ulemperne ligger i en ringere sikkerhed for, hvor næste måneds indtægt skal komme fra, manglende løn under sygdom og ferie, svagere sociale netværk på arbejdspladsen og et konstant pres for at holde sine kompetencer relevante.

Set fra arbejdsgiverside er der fordele ved Gig Economy på den måde, at det er hurtigt at skalere og tilpasse ressourcer og omkostninger. Når der er et stort marked af freelancere, kan virksomheden let trække specialiserede personer ind til at løse en specifik opgave. Men der kan også være udfordringer; er eller bliver freelancerne klædt på til at løse opgaven for den konkrete virksomhed, f.eks. i form af branchekendskab og kendskab til virksomhedens produkter og kultur? Kan virksomheden beskytte sine forretningshemmeligheder og knowhow, hvis medarbejdere på korttidskontrakter går ud og ind ad dørene?

### **BETYDNING FOR ADVOKATSTANDEN**

Når Gig Economy slår igennem i Danmark, vil det betyde, at mange advokater ønsker at være selvstændige og arbejde 'fra sag til sag' i stedet for at være fastansatte i advokatusene. Dette gælder advokater, som ikke driver traditionel enmandsadvokatforretning med egne klienter,

men advokater som løser opgaver som underleverandører for andre advokater. Branchen vil strukturelt bestå af advokater med den traditionelle partnerrolle og freelancere, hvor "partnerne" formentlig vil have kompetencer som context champions og freelancerne som specialister.

Det må forventes, at den traditionelle uddannelsesvej til partnerniveau ændres, eller at der vil være "plads" til færre. Klienterne må forventes at vise mindre efterspørgsel efter full-service-advokatkontoret, da det vil være almindeligt at se sig om i markedet efter den specialiserede ydelse, der konkret er brug for.

---

**“ Når Gig Economy slår igennem i Danmark, vil det betyde, at mange advokater ønsker at være selvstændige og arbejde 'fra sag til sag' i stedet for at være fastansatte i advokathusene. Dette gælder advokater, som ikke driver traditionel enmandsadvokatforretning med egne klienter, men advokater som løser opgaver som underleverandører for andre advokater.**

## TREND 4: TRANSPARENS

Det kan ikke længere lade sig gøre 'at leve stille og leve godt'. Internettet giver plads til uendelige informationsmængder. Alle har en forventning om at kunne få indsigt og følge med; vi har ret til at se oplysninger, der er registreret om os, vi læser anmeldelser fra brugere og professionelle, vi stiller selv en web-diagnose, inden vi går til lægen, osv.

Transparens er knyttet til værdier som åbenhed og gennemsigtighed, og transparens i samfundet skal sikre, at borgerne kan træffe informerede valg både i det store og det små. Det transparente er til en vis grad en illusion: Datamængderne er så overvældende, at det er umuligt at sætte sig ind i og analysere data på egen hånd. Vi kommer igen til at forlade os på algoritmer – at søgemaskinen finder de mest relevante resultater, at de sociale medier beskytter os mod "fake news", og at sammenligningsportalen ikke er påvirket af kommercielle aktører.

### BETYDNING FOR ADVOKATSTANDEN

#### Klientfeedback

Advokatbranchen må forvente en højere grad af offentlig tilgængelig evaluering gennem tjenester som Trustpilot, Legal500, Chambers og Facebook. Advokaterne skal lære at håndtere kritik, og branchen må være opmærksom på, at en i princippet isoleret sag kan få stor opmærksomhed og indflydelse på advokaters omdømme.

#### Selvdiagnosticering

Visse klienter vil søge information om relevante regler, og hvordan andre har fået løst et lignende problem, inden de kommer til advokat – eller i stedet for at gå til advokat. Advokater vil måske i højere grad blive udfordret på deres analyse og vurdering af en sag og blive udsat for en sammenligning. Klienterne vil møde op med en mere præcis (korrekt eller forkert) forventning om, hvad advokaten kan levere. På grund af juraens kompleksitet kan transparensen ikke veje op for det forhold af asymmetrisk information, som eksisterer mellem advokat og klient, og de udfordringer, som er knyttet hertil, vil stadig bestå.

#### Dataanalyse

Offentlige data om advokater kan indgå i analyser og statistikker, f.eks. fra domsdatabaser (hvor mange sager har advokaten ført, vundet, tabt, hvornår, emner, instanser, osv.).

# REFLEKTIONER

Arbejdsgruppen har identificeret en række problemstillinger i samspillet mellem den teknologiske udvikling og advokatreguleringen. Arbejdsgruppen opfordrer på den baggrund advokater, der er involveret i ny teknologi, til at gøre sig overvejelser både om god dataetik generelt og om de særlige regler, der gælder for advokater. Samtidig opfordrer arbejdsgruppen til, at Advokatrådet arbejder videre med området med henblik på vejledning og eventuel regeltilpasning.

## Det erstatningsretlige og disciplinære ansvar

I de tilfælde, hvor der kan være tale om et erstatningsretligt eller disciplinært ansvar, vil ansvaret påhvile en fysisk eller juridisk person. Der kan ikke være tale om, at den teknologiske løsning i sig selv bærer et ansvar.

## Hvad er advokatydelser?

Grundlæggende bør det i lyset af den nye teknologi defineres, hvad der er en advokatydelse – som advokaten er ansvarlig for – og hvad der måtte være noget andet. De oplysninger, advokaten giver, befinder sig et sted mellem ren faktisk information og konkret, klientspecifik rådgivning. Dette kan illustreres som følger:



**Information**

**Individuel rådgivning**

Er det muligt for advokater at stille *information* til rådighed for omverdenen, som advokaten ikke bærer noget ansvar for? Der er efter traditionel opfattelse (opdraget opstår først, når advokaten påtager sig det) ikke noget klientforhold til personer, som læser advokatens hjemmeside eller nyhedsbreve, og som handler på baggrund af det, personerne har læst. Hvis der opstår en 'fejl' kan det skyldes, at teksten er misforstået af læseren, eller at den er decideret forkert.

Kan advokaten tilbyde en *selvbetjeningsløsning*, hvor intet menneske forholder sig til de oplysninger, brugeren indtaster, eller det produkt, brugeren henter ned? Gør det nogen forskel, om tjenesten er gratis eller koster penge? Opstår der et klientforhold, når brugeren henter produktet? Kan advokaten fraskrive sig ansvar og klientforhold? Hvis der findes noget, som ikke er en advokatydelse, hvor på linjen mellem information og rådgivning skal grænsen så trækkes?

### Hvilket ansvar er der for en teknologisk ydelse?

Hvis en ydelse er defineret som en advokatydelse og ikke er baseret på advokatens intellektuelle arbejde, men på kunstig intelligens, skal det overvejes, hvilket ansvar der er for denne leverance. Har advokaten/advokatfirmaet det samme erstatningsretlige og disciplinære ansvar for ydelsen, som hvis den var fremkommet på traditionel vis? Kan der – eventuelt på aftalebaseret grundlag – henvises til udbyderen, hvis AI-tjenesten er leveret af tredjemand?

## INTERESSEKONFLIKTER OG TAVSHEDSPLIGT

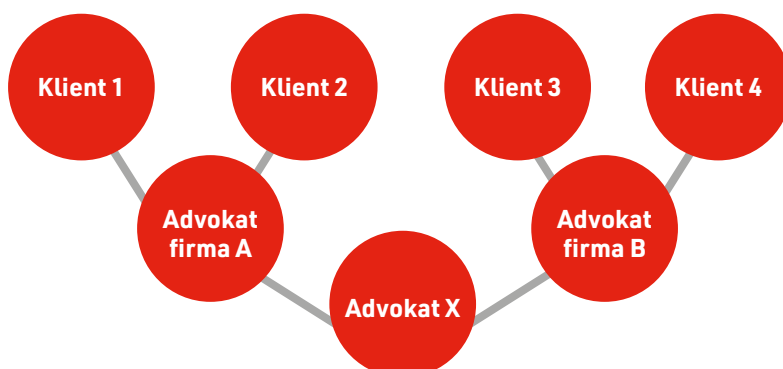
### Påvirker AI og ML interessekonfliktreglerne?

Jo mere avancerede it-løsninger bliver, jo mere kan mennesket kobles af processen. Forudsætter en interessekonflikt, at et menneske med følelser og egeninteresser er involveret; kan en computer overhovedet blive påvirket af mere subtile interesser? Kan it-løsningen, f.eks. en chatbot, arbejde for både manden og hustruen, der skal skilles, hvis der i programmeringen er taget højde for, at der ikke sker sammenkobling af modtagne fortrolige oplysninger?

Det bør overvejes, om brugen af AI kan føre til en ændret anvendelse af interessekonfliktreglerne, herunder muligheden for teknologiske ethical walls og inddragelse af klientsamtykke.

### Hvilke regler gælder om habilitet og fortrolighed i forhold til freelancere?

Hvordan bedømmes interessekonflikter, hvis advokat X er freelancer og den ene dag arbejder som underleverandør for advokatfirma A og den anden dag for advokatfirma B?



Hvem er X' klient, og hvem har rådigheden over de fortrolige oplysninger? Kan ethical walls og samtykke tillægges en betydning i denne sammenhæng? Hvis advokat X kun modtager oplysninger om en enkelt sag, som A varetager (for klient 1), kan X da bistå B i en sag, hvor A og B er på hver sin side (konflikt mellem klient 2 og 3)? Skal den ultimative klient (og eventuel modpart?) informeres om, at X arbejder på sagen?



## SALÆRSPØRGSMÅL

### Honorering af freelancer?

Hvordan kan sagerne afregnes af freelanceren advokat X over for advokatfirmaerne A og B? Er der – i forhold til den ultimative klient – tale om salærdeling (og gør det nogen forskel)? Kan A og B viderefakturere til ultimativ klient, eller skal rimeligheden af dette salær bedømmes uafhængigt af, hvordan der er faktureret mellem X og A/B?

### Skal der ske tilpasning af salærparametre, når AI og ML anvendes?

Tidsforbrug og timetakst er p.t. i langt de fleste sager hovedparameteret ved fastsættelse af et rimeligt salær. Det giver dog ingen mening, hvis ydelsen helt eller delvist leveres af AI. Særligt ikke når Advokatnævnets praksis kan forstås derhen, at generalomkostninger skal være indeholdt i timeprisen. En advokat kan således ikke viderefakturere en del af abonnementet til Karnov til klienterne, og når udgiften til IT overstiger lønudgiften til fuldmægtige og advokater på sagen, bliver der behov for at gentænke det rimelige salær. Der skal tages højde for, at omkostningerne til IT kan have forskellige former, f.eks. egenudviklet løsning, køb til specifik sag, abonnementskøb og engangskøb.

## KOMPETENCEREGLER

### Skal advokater bruge den nyeste teknologi?

Det fremgår af de advokatetiske regler, at en advokat kun må behandle en sag, hvis advokaten har den fornødne kompetence. Hvordan skal dette forstås i forhold til AI? Kan advokaten tillade sig at se bort fra teknologiske løsninger, som kan hjælpe klientens sag, materielt eller omkostningsmæssigt? Har advokaten pligt til at have en bestemt grad af indsigt i de AI-løsninger, advokaten selv anvender? Skal det i givet fald kunne dokumenteres over for klienten?

## ACCESS TO JUSTICE

### Hvordan kan advokater bidrage til, at den teknologiske udvikling understøtter retssystemet?

Den teknologiske udvikling kan gøre det lettere og billigere at få juridisk bistand, men der skal være fokus på, at retssikkerheden følger med.

Det er et problem i sig selv, at lovgivningen konsekvent er bagud i forhold til udviklingen. Selvregulering og principper for god dataetik kan bidrage til beskyttelse af virksomheder og borgere, og advokater kan som rådgivere medvirke til at øge opmærksomheden på forsvarlig brug af data og teknologi.

### **Advokatsamfundets kontaktoplysninger**

Kronprinsessegade 28  
1306 København K

Telefon:  
+45 33 96 97 98

Mail:  
samfund@advokatsamfundet.dk

Åbningstid:  
Mandag til torsdag fra klokken 9.00 til 16.00  
Fredag fra klokken 9.00 til 15.00.



**ADVOKATSAMFUNDET**  
RETSSIKKERHED · UAFHÆNGIGHED · INTEGRITET