

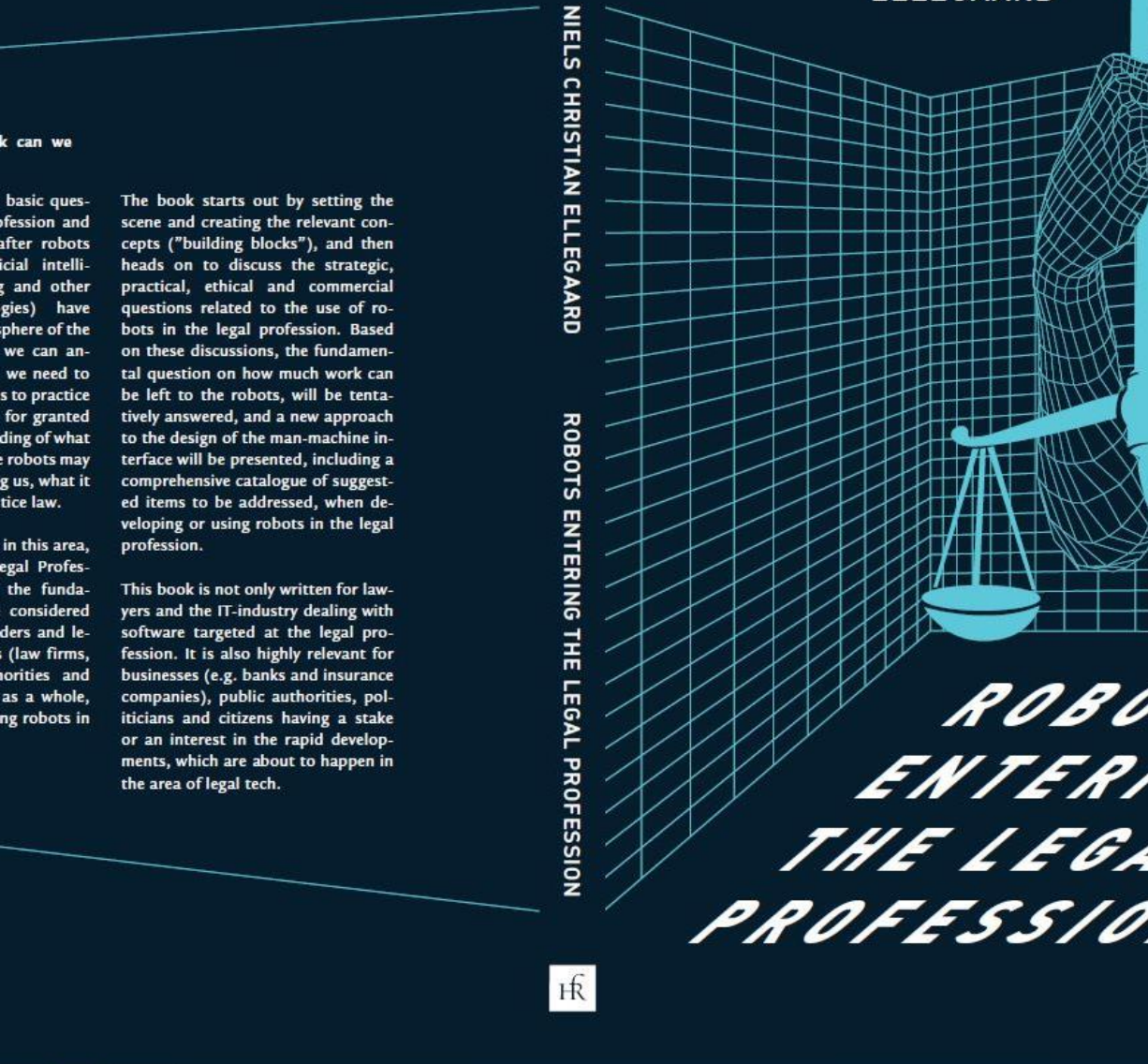
# ROBOTS ENTERING THE LEGAL PROFESSION

UDFORDRINGER OG MULIGHEDER MED LEGAL TECH

19. juni 2019



PLESNER



# 1. HVORFOR?

## Det grundlæggende spørgsmål:

*"Hvor meget af vores arbejde kan vi overlade til robotterne?"*

**Strategisk:** Hvem skal besidde den magt det er at have ejerskabet og kontrollen til den teknologi, vi anvender?

**Taktisk (kommercielt):** Hvornår og hvordan skal de juridiske organisationer gå ombord i teknologierne og anvende robotterne (og ikke mindst til hvad)?

**Etisk:** Hvor går grænserne for robotternes arbejde, og hvordan bevarer mennesket kontrollen; skal der reguleres på området?

**Praktisk:** Hvordan kommer man i gang, og hvordan prioriterer man mellem de mange muligheder, der allerede er og kommer på markedet?

## 2. DE GRUNDLÆGGENDE ETISKE SPØRGSMÅL

---

- "Equality of arms" (retfærdig adgang til legal tech?)
- Tillid til rammerne (sikkerhed, transparens og ejerskab)
- Håndtering af common sense (Robotter skabt i det menneskelige billede - hvordan håndterer de en proces vi ikke selv kan beskrive?)
- Hvordan fastholder vi den menneskelige opmærksomhed ("the lazy lawyer syndrome")
- Hvornår er menneskelig deltagelse en ret (Human rights – judged by a robot?)
- Hvem har ansvaret (Legal tech som assistance til eller erstatning af mennesker?)

–

# 3. DE GRUNDLÆGGENDE PRAKTISKE SPØRGSMÅL

---

## **Juridiske serviceorganisationers grundlæggende checkliste**

- Business case (avanceret investeringshorisont)
- Strategi (Behovsafdækning, sense of urgency, IP)
- Fit-gap (Møder løsningen de afdækkede behov og eksisterende processer)
- Anvendelse (hvordan er det konkrete samspil mellem menneske og maskine)
- Transparens (forståelse og klarhed)
- Sikkerhed ("CIA")
- Interfaces (Virker løsningen sammen med anden IT)
- Implementering og adoption (hvordan får vi det indført og vil organisationen tage det til sig?)
- Ansvar (Løsningsleverandørens ansvar, organisationens ansvar, slutbrugerens ansvar)
- Omkostninger (hvad er den samlede omkostning og er det pengene værd)



## 4. STRATEGI

---

- En business case er nødt til at basere sig på en strategi, men..
- Hvordan laver man en strategi, når markedet for digitale ydelser og muligheder hele tiden flytter sig?
- Undgå store, forkromede strategidokumenter
- Brug i stedet tiden til at kortlægge hvilke behov organisationen har
- Behovsafdækningen bør ikke kun fokusere på behovene, som de ser ud i dag, men også hvordan de ser ud i morgen
- Med andre ord: hvilke processer og produkter har vi i dag og hvilke får vi i morgen
- Processer kan være både interne og eksterne, hvor produkter typisk er eksterne
- Hver proces eller produkt er en "use case" og kan omskrives til en eller flere "user stories"
- Sense of urgency: Hvor vigtig er processen eller produktet for organisationen?
- Skal jeg dele med andre?

## 4. STRATEGI

- Processer kan være både interne og eksterne, hvor produkter typisk er eksterne
- Hver proces eller produkt er en "use case" og kan omskrives til en eller flere "user stories"
- Sense of urgency: Hvor vigtig er processen eller produktet for organisationen?
- Skal jeg dele med andre?

### Strategisk road map (med konkurs som eksempel):

	Nuværende behov	Fremtidige behov	Urgency	Deling
# 1	Anmeldelse af krav i konkursboer		Høj	Nej
# 2		Vurdering af omstødelseskrav	Mellem	Nej
# n	kommunikation med interessenter i boer		Høj	Ja

## 5. FIT - GAP

---

- Organisationens behov skal omsættes til "user stories", hvor den konkrete proces gennemleves og produktet udarbejdes/leveres
- Møder løsningen de afdækkede "sande behov"?
- Behov kan opdeles i basale behov (sprog, jurisdiktion, svartid mv.) og egentlige funktionelle behov
- Kvaliteten: Kan løsningen levere et output i den fornødne kvalitet?
- Kan de dele, der ikke håndteres af løsningen løses ved siden af – manuelt eller ved brug af anden IT
- Fremtiden: Hvordan vil løsningen blive udviklet fremover?



## 6. ANVENDELSE

---

### **Det konkrete samspil mellem menneske og maskine**

- Endnu ikke et spørgsmål som er i fokus, men det vil det i stigende grad komme, jo mere avancerede løsningerne bliver
- Skarpt øje på det interaktive aspekt:
  - (i) Assistance
  - (ii) Kvalitetssikring
  - (iii) Integritet
- Behov for afstemme de tre aspekter i forhold til fit-gap, men også i forhold til andre forhold (integritet)



## 7. TRANSPARENS

### Forståelse og klarhed

- Hvordan virker løsningen?
- I hvilket omfang er løsningen baseret på algoritmer og hvordan er de i så fald opbygget?
- Er det klart, hvordan output fremkommer?
- Hvem ejer løsningen og er kildekoden tilgængelig og/eller genstand for tredjepartsreview?



## 8. SIKKERHED

---

- Klassisk: fortrolighed, integritet og tilgængelighed, men...
- I og med at løsningen løser opgaver og leverer indhold – også sikkerhed i forhold til det indholdsmæssige
- Jo mere kompleksitet – jo mindre transparens og jo større behov for kontrol
- Revisionserklæring i forhold til funktionaliteten



## 9. INTERFACES

---

### Grænseflader til andre systemer

- Hvilke andre IT-systemer skal løsningen udveksle data med?
- Kan løsningen levere et output i word og/eller excel format?
- Er vedligeholdelsen af grænseflader krævende?
- Kan grænsefladerne fastholdes over tid?

# 10. IMPLEMENTERING OG ADOPTION

---

## **Hvad skal der til for at tage løsningen i brug og vil den gennemslagskraft i organisationen**

- Ofte sælges løsninger som værende klar til brug, men er de reelt det?
- Hvor megen konfiguration og opsætning af løsningen er påkrævet?
- Skal løsningen "trænes" inden den er funktionsdygtig?
- Uddannelse og træning af brugere?
- Vil brugerne "tage løsningen til sig" og i hvilket omfang?

# 11. ANSVAR

---

## **Løsningsleverandørens ansvar, organisationens ansvar og slutbrugerens (kundens) ansvar**

- Normalt er løsningsleverandørens erstatningsansvar begrænset – på samme måde som i almindelige IT-kontrakter, men...
- Advokatens ansvar over for klienterne er som udgangspunkt det samme
- Hvordan håndteres et "gap" mellem løsningsleverandørens og advokatens ansvar?
- Ansvarsfraskrivelser/særlige produkter med begrænset ansvar/kvalitetskontrol
- Document review ved due diligence som eksempel



## 12. OMKOSTNINGSBILLEDET

---

- Typer af omkostninger: Direkte omkostninger til løsningen + implementeringsomkostninger + overheadomkostninger
- Hvilken forretningsmodel?
- Besparelser ved brug af løsningen
- Forventet implikation på priser over for klienterne



## 12. BUSINESS CASE

Tilbagebetalingstiden (break even) som en måde at vurdere business casen på:

$$\textbf{Basal investeringshorisont} = \frac{(\text{direkte omkostninger} + \text{implementeringsomkostninger} + \text{overhead})}{\text{samlede besparelser}}$$

$$\textbf{Avanceret investeringshorisont} = \frac{(\text{samlede omkostninger} + \text{risikopræmie} + \text{omvendt risikopræmie})}{(\text{samlede besparelser} + \text{kvalitetsfaktor} + \text{tidsfaktor})}$$

# Plesner

Plesner Advokatpartnerselskab

Amerika Plads 37

2100 København Ø

Tlf.: +45 33 12 11 33

E-mail: [plesner@plesner.com](mailto:plesner@plesner.com)

CVR-nummer: 38 47 79 35

[www.plesner.com](http://www.plesner.com)