

Checklista gotowości AI Act

20 pytań o to, jak wykorzystujecie AI w firmie. Odhaczcie punkty, które już macie ogarnięte — reszta pokaże, od czego zacząć, zanim zapyta o to klient.

01

Inwentaryzacja

- ☐ Macie spisaną listę wszystkich narzędzi AI używanych w firmie — wewnętrznych i tych u dostawców.
- ☐ Wiecie, czy Wasz produkt zawiera funkcje oparte o AI (wbudowany model, integracja z API LLM).
- ☐ Wiecie, jakie dane — w tym dane klientów — trafiają do używanych modeli AI.
- ☐ Macie listę dostawców AI (np. OpenAI, Anthropic, Microsoft) i znacie warunki współpracy z nimi.

02

Klasyfikacja

- ☐ Wiecie, czy w rozumieniu AI Act jesteście „provider” czy „deployer” dla poszczególnych systemów AI.
- ☐ Sklasyfikowaliście systemy AI wg poziomu ryzyka z AI Act (niedopuszczalne / wysokie / ograniczone / minimalne).
- ☐ Wiecie, które z Waszych systemów AI mogą zostać uznane za „wysokiego ryzyka”.
- ☐ Macie udokumentowane uzasadnienie tej klasyfikacji — nie tylko wiedzę „w głowie” jednej osoby.

03

Governance i ISO/IEC 42001

- ☐ Macie spisaną politykę wykorzystania AI w firmie — kto może używać jakich narzędzi i jak.
- ☐ Macie proces zatwierdzania nowych narzędzi lub modeli AI przed ich wdrożeniem.
- ☐ Macie rejestr ryzyka związanego z wykorzystaniem AI.
- ☐ Wiecie, co obejmuje norma ISO/IEC 42001 i czy jesteście na drodze do zgodności z nią.

04

Bezpieczeństwo AI

- ☐ Testowaliście swoje aplikacje AI pod kątem ataków typu prompt injection.
- ☐ Macie wdrożone zabezpieczenia (guardrails, filtry) chroniące przed manipulacją modelu przez użytkownika.
- ☐ Monitorujecie na bieżąco, czy ktoś nie próbuje „złamać” Waszego asystenta AI.
- ☐ Macie plan reakcji na incydent bezpieczeństwa związany z AI.

05

Sprzedaż i dokumentacja

- ☐ Potrafiacie w 5 minut odpowiedzieć klientowi korporacyjnemu na pytanie „jak wykorzystujecie AI”.
- ☐ Macie gotowy dokument, który można dołączyć do RFP, DPA lub umowy ramowej.
- ☐ Wasz zespół sprzedaży wie, jak mówić o zgodności z AI Act jako o przewadze, a nie problemie.
- ☐ Aktualizujecie tę dokumentację regularnie — nie tylko „na wezwanie” klienta.

PODSUMOWANIE

Wasz wynik

0–6 · START

Jesteście na samym początku — i to normalne. Zaczniście od porządnej inwentaryzacji, zanim zapyta o to klient.

7–13 · W BUDOWIE

Fundamenty są, ale bez uporządkowanego systemu trudno to szybko udowodnić klientowi. Czas to spiąć w jeden proces.

14–20 · BLISKO GOTOWOŚCI

Zostały głównie szczegóły i dokumentacja. Dobry moment, by domknąć temat i zamienić go w argument sprzedażowy.

NASTĘPNY KROK

Sprawdźcie to dokładniej z kimś, kto się na tym zna

Umówcie bezpłatną, 20-minutową rozmowę — przejdziemy razem przez Wasz wynik i powiemy, od czego realnie zacząć.

Umów rozmowę: rod.tech · kontakt@rod.tech