

2. 9. 2025

ID: 120005

Třicet let na cestě k úspěchu ve vedení pojišťovny právní ochrany

Jaké výzvy a příležitosti přináší role ženy v převážně mužském světě financí, a jak je možné se prosadit a udržet na vrcholu v takové kariéře? V rozhovoru s generální ředitelkou D.A.S. právní ochrana, Jitkou Chizzola, se ponoříme do fascinujícího příběhu ženy, která se již 30 let nachází v čele české pobočky mezinárodní pojišťovny. Jakým způsobem se jí podařilo vybudovat jedinou pojišťovnu právní ochrany v postkomunistickém Česku, co ji motivovalo zůstat v jedné firmě tak dlouho a jaké má plány do budoucna?

Na počátku devadesátých let jste byla u zrodu nabídky pojištění právní ochrany na českém trhu. Kdy se z tohoto produktu pro vás stalo dítě, od nějž se neodchází?

Dostala jsem tehdy šanci vést v České republice pobočku D.A.S., což znamenalo opustit s patnáctiletým synem Rakousko a vydat se do neznáma. My jsme se tehdy se synem dohodli, že tomu dám tři roky, abychom zjistili, zda to jde anebo nejde. Takže ty první tři roky byly pro mě velmi důležité. A ono to šlo a je z toho 30 let.

Čemu přičítáte to, že jste v té funkci tak dlouho vydržela a zároveň, že si vás tak dlouho nechali?

Výsledkům. Když máte dobré výsledky, tak vás akcionář nechá trochu víc dýchat a máte větší samostatnost.

Netáhlo vás to nikdy zkusit něco jiného?

Já miluji náš produkt a všechno, co jsme s lidmi ve firmě a s našimi obchodními partnery vytvořili. Jsem v tom možná konzervativní, ale držím se toho, že když máš něco opravdu rád, tak od toho neodcházíš.

Přicházeli jste do Česka s úplně novým produktem. Díky čemu se jej podařilo prosadit?

První tři roky jsme měli jen produkt právní ochrana motorového vozidla a řidiče motorového vozidla. Jakmile se otevřely hranice, vyrazily za ně nejenom transportní firmy s kamiony, ale i lidé začali cestovat. My jsme pro ně byli právní opora při nesnázích, takže to byl takový náš první byznys. Škodní události samozřejmě přicházely vždycky až trochu později, takže v roce 1995 jsme likvidovali 53 škod a to zvládl jeden právník se svojí asistentkou. Když měl dovolenou, tak jsem to dělala já. Ale jeden produkt samozřejmě nestačí, takže jsme rozšiřovali nabídku o produkt pro rodinu - nejen soukromá auta ale i další záležitosti. Na druhé straně jsme vytvořili balíček pro podnikatele a z dopravy jsme postupovali do dalších oborů. Dnes se můžeme směle srovnávat třeba s Rakouskem, kde má pojištění právní ochrany mnohem delší historii, ale v některých oblastech nabízíme i více, například spolupracujeme s odbory, děláme pojištění škol a školek či nemocnic.

Co považujete za hlavní milníky ve vývoji firmy kromě zmíněného rozšiřování nabídky?

Od roku 1998 jsme zavedli poradenskou nonstop linku, která byla naprosto klíčová. Možnost vyžádat

si radu sedm dní v týdnu 24 hodin denně posunula naše služby na novou úroveň. V roce 2014 jsem řekla, že do deseti let nechci ve firmě vidět papír. Začali jsme v likvidaci a obchodu, které používaly takový ten propisovací formulář, kde na třetí kopii nebylo vidět nic. Dnes už se dělá vše digitálně a online. Digitalizace zároveň postupuje dovnitř firmy. Ale je to taková never ending story, protože v dnešní době vše velmi rychle zastarává.

Velkou mantrou je dnes umělá inteligence. Změní nějak váš byznys?

Já už mám svůj plán. Držím se zásady, že když chci něco měnit, tak se to musím nejdříve sama naučit nebo pochopit. Proto jsem si dělala několik workshopů s lidmi, kteří rozumí AI, a dnes už víme, že budeme potřebovat naši interní AI platformu. My totiž neustále pracujeme s textem, ať už jsou to smlouvy, pojistné podmínky, právní normy, soudní judikáty, a ten text je třeba vyhodnocovat. V tom je naše know how. Aby nám AI mohla pomáhat a mohli jsme se na ni spolehnout, musíme ji vyhodnocování nejdříve naučit. To bude vyžadovat opravdu dlouho s ní pracovat. Ale když to zvládneme, bude to obrovský krok vpřed.

Máte ještě na českém trhu kam růst nebo už je to pro vás dobyté území a výsledky můžete zlepšovat hlavně zmiňovaným zvyšováním vnitřní efektivity?

Prostor pro růst na českém trhu určitě je, protože my jsme tady jediná specializovaná pojišťovna právní ochrany. Některé jiné pojišťovny nabízejí právní ochranu také, ale je to jejich vedlejší produkt. Já bych si přála, abychom se časem dopracovali k podobnému stavu jako v Rakousku, kde je dvaadvacet pojišťoven právní ochrany, takže jde o velmi konkurenční trh. Každé druhé auto do tří a půl tuny tam má právní ochranu, stejně tak zhruba 60 procent domácností a přes 60 procent podnikatelů si nějaký produkt právní ochrany sjednalo.

Zmínila jste své vize z minulosti i ty pro budoucnost. Máte osvědčený recept, jak pro ně získat ostatní?

Základem je pro mě týmová práce. My naštěstí nejsme velký kolos, takže vrcholový management tvoří čtyři lidé, s vedoucími je nás 25. Já prostě řeknu myšlenku a diskutujeme o tom, jak to vidí ostatní. Mým cílem je předestřít, že nás to opět posune dál, ale nechci kolegy přesvědčovat. Chci, aby na to přišli sami a aby věřili tomu, že to lze provést.

Co z vás dělá inspirativního lídra, za kterým lidé jdou?

Myslím, že je to především oboustranná důvěra, že se můžu spolehnout já na mě a oni na mě. Už jsme toho zažili dost, celou řadu změn, a kolegové vědí, že je v tom nenechám.

Manažer musí umět dávat zpětnou vazbu, v případě úspěchů je to příjemná záležitost, ale co když se něco nepovede?

Musíte vědět, koho máte na druhé straně. O někom vím, že mu to můžu říct mezi oči napřímo a vezme to. S někým musím sedět, rozmlouvat a sdělit mu to šetrněji. Ale pořád je třeba zmiňovaná důvěra. Ten člověk vám musí věřit, že je pravda, co mu říkáte, že za tím stojíte a zároveň, že chcete společně najít cestu ke zlepšení.



Jitka Chizzola

Když chcete dělat kariéru, musíte prezentovat výsledky svojí práce. Co z vaší zkušenosti funguje a čemu se vyhnout?

Já když prezentuji, tak většinou někomu, kdo o to stojí, a to jsou u nás akcionáři. Tam se mi vždycky osvědčilo zeptat se, na co klást důraz, co je zajímavá. Člověk se tak vyhne zabřednutí do témat či porobností, které nikdo nechce slyšet, nebo překvapením typu: tak a teď nám tohle číslo vysvětlí.

Co vás v práci dovede nejméně dopálit?

Když lidé nejsou upřímní.

Co vás naopak nejvíce potěší?

Když jsou upřímní.

Když se po třiceti letech v čele D.A.S v Česku podíváte zpátky, co byste udělala jinak?

Více bych trvala na tom, abychom měli větší byznys přes zprostředkovatelské sítě a makléře. Nám 80 procent prodeje dělá naše vlastní síť. Vydali jsme se touto cestou, a protože to šlo tak dobře, nic nás nenutilo zaměřit se i na další prodejní kanály. Zprostředkovatelské sítě jsou velmi důležité a pořád tam vidíme, že oni berou náš produkt jako doplněk, ale on to není doplněk, jak ukazuje Rakousko, Německo, Nizozemsko či Anglie.

Profesní cesta člověka mnohému naučí, nejen po odborné stránce. Co naučila vás?

Víc naslouchám lidem. Naučila jsem se, a to také díky kouči, kterého jsem měla čtyři roky, nedělat hned závěry, vyslechnout si názor, a dát si čas věc promyslet. Poslední roky jsme se hodně zklidnila a vidím, jak je to přínosné. Dřív jsem často hned vylítla. Teď už to nedělám a je to o moc lehčí pro obě strany, když v tom nejsou emoce.

Svou práci zjevně žijete. Umíte odpočívat?

Čím jsem starší, tím mi to jde lépe. Když je vám přes 60, tak potřebujete odpočívat. Například jsem se naučila mít v sobotu a neděli vypnutý mobil nebo ho mít v tichém režimu, kdy mě neruší a řeším ho, až sama chci.

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Růst cen v rakouských lyžařských regionech: proč se Alpy neřídí logikou běžného rezidenčního trhu](#)
- [Význam specializovaného vzdělávání v oblasti obchodního práva v době rostoucí regulatorní náročnosti podnikání](#)
- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5* službami](#)
- [ESG Simple jako praktická opora pro ESG reporting malých a středních podniků](#)
- [Digitální důkazy z webu v soudním řízení: jak doložit, co bylo online zveřejněno?](#)
- [V lednu přišel šok. Ze seznamu zmizely tisíce soudních překladatelů](#)
- [Koupě nemovitosti v Rakousku: vedlejší náklady v praxi](#)
- [Legal Innovation Day 2026: Praktické využití umělé inteligence v právní praxi](#)
- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5* službami](#)
- [Festival jako prestižní teambuilding](#)
- [Spojení Generali České a Právní ochrany D.A.S. přináší první výhodu: navýšení pojistného limitu na 5 milionů](#)