

CHRONIQUE ASSURANCE

Gérard Marinovich

*Président du conseil et chef de la direction
La Mutuelle des municipalités du Québec*

La Mutuelle des municipalités du Québec Des résultats impressionnants, de bon augure pour une jeune mutuelle

Il est de ces entreprises dont la mission est si rassembleuse qu'elles parviennent en très peu de temps à mobiliser les membres d'un groupe autour d'une vision, d'un objectif commun.

Je suis d'avis que *La Mutuelle des municipalités du Québec (MMQ)* appartient à cette catégorie, et je ne saurais exprimer l'immense fierté que j'éprouve d'avoir été récemment désigné pour contribuer à son développement, en tant que président du conseil et chef de la direction.

Nos résultats de 2005, deuxième exercice complet de notre histoire, se sont avérés fort impressionnants et, encore une fois, supérieurs à nos attentes. Les états financiers montrent que la MMQ est en excellente santé, ce qui nous permet d'envisager l'avenir avec optimisme.

Au 31 décembre 2005, le volume de primes souscrites par la MMQ s'élevait à 21,3 millions de dollars, soit 7 millions de plus que ce qu'indiquaient les projections financières de l'entreprise lors de sa création, et son béné-

ficie net se chiffrait à 1,9 million de dollars.

Grâce à la qualité des résultats des exercices 2004 et 2005, l'avoir des membres totalisait, quant à lui, 2,5 millions de dollars. Le rapport des sinistres aux primes pour l'année 2005 s'est également avéré plus favorable que nos prévisions; un premier signe que la stratégie basée sur la prévention que prône la MMQ commence à porter ses fruits!

Notre croissance vigoureuse, jumelée aux solides résultats enregistrés par la MMQ sur le plan de la sinistralité ont permis aux membres assurés de profiter d'une tarification stable pour une deuxième année consécutive.

Ces excellents résultats découlent des méthodes de gestion prudentes et rigoureuses appliquées sur tous les fronts et des mesures préventives entreprises par les membres, de leur propre chef ou dans la foulée des conseils prodigués par la MMQ.

Une stratégie en marche

Si le pari de la MMQ a d'abord pu sembler auda-

cieux, les performances des deux derniers exercices tendent à démontrer que le modèle mutualiste – qui s'appuie sur la solidarité, l'entraide et la responsabilisation – constitue la solution appropriée en assurance des municipalités et une stratégie réaliste.

Dès le début, nous avons fait de la prévention des sinistres la pierre angulaire de notre action. C'est sur cette philosophie que reposent fondamentalement le succès à long terme de la MMQ et l'accessibilité à des produits et services d'assurance à des prix stables. Aussi nous consacrons temps et énergie à promouvoir auprès des membres des méthodes de prévention accessibles et des programmes de formation adaptés.

Nous nous faisons un point d'honneur de bien connaître les besoins de nos membres et d'être attentifs à leurs opinions.

En 2005, nous leur avons offert des produits et des services sans cesse améliorés et nous avons également déployé des efforts constants afin d'assurer le respect de



Gérard Marinovich

nos normes de qualité de service.

Perspectives 2006

Pour 2006, nous visons de nouveau à renforcer la position de la MMQ sur le marché. Pour ce faire, nous poursuivrons nos efforts afin de recruter de nouveaux membres et d'accroître notre volume de primes.

En matière de gestion de risques, nous intensifierons notre présence sur le terrain. Nous poursuivrons nos visites de prévention et nos conseillers seront encore plus actifs auprès de nos membres afin d'analyser leurs besoins, de les guider et de donner suite à leurs diverses demandes d'information.

Nous accroîtrons notre participation à des activités de formation et de perfectionnement et développerons des programmes d'aide financière afin de soutenir nos membres

qui désirent s'engager de manière encore plus décisive dans des démarches de prévention.

Sur le plan des produits, nous procéderons en cours d'année à la mise en marché de notre contrat d'assurance exclusif. Nos membres bénéficieront ainsi de couvertures mieux adaptées à leurs réalités et à leurs besoins.

Enfin, les choix et les orientations de la MMQ feront avant

tout écho à la voix des membres, et nous travaillerons sans relâche afin de leur offrir un service encore plus attentif, toujours digne de celui qu'ils attendent de *la solution qui leur appartient*.


Un travail d'équipe

La MMQ ne serait pas ce quelle est sans l'apport important de ses membres dont certains siègent au conseil d'administration et à divers comités décisionnels.

Non seulement, leur participation active a favorisé l'avancement de plusieurs dossiers essentiels à notre développement, mais ils ont exercé une grande influence sur les activités d'exploitation de la MMQ en 2005, notamment sur le plan des politiques de souscription, d'indemnisation et de prévention. Pour cela, je les en remercie.

Notre entreprise est jeune et en pleine forme. Sa réussite à long terme ne saurait cepen-

dant être garantie sans l'adhésion entière de nos membres.

Il leur appartient de continuer de lui accorder l'attention nécessaire afin qu'elle poursuive une croissance saine et qu'elle profite à de nombreuses générations d'administrateurs et dirigeants municipaux. 



Soulagez vos citoyens des malaises dus aux taxes foncières

Soulagement à effet prolongé :
PAIEMENT : Automatique et à temps
RÉSERVE : Étalement sur 12 mois
PRÊT : Fin de l'hémorragie

Effets secondaires :
Dans tous les cas :
diminution du stress
et tranquillité d'esprit

Tax-O-Matic
SERVICE DE GESTION DE TAXES

1 800 461-1333 • www.perceptech.ca