# 扶贫领导讲话稿 扶贫工作讲话稿(三篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-07-31

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。扶贫领导讲话稿 扶贫...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**扶贫领导讲话稿 扶贫工作讲话稿篇一**

今天是今年毕业生第一批入职的新员工签订合同的日子，很高兴我们公司又拥有了一批新的人员，我代表公司全体员工对你们的加入表示欢迎今天也是我们公司第一批员工入股签订股东协议的日子，三年来的所有努力成为我们今天八位新股东重生的日子，我作为股东之一对新股东的加入表示欢迎和接受

无论是新员工还是新股东，借今天这样一个机会和大家交流三个内容

一、 你们是幸运的要珍惜机会，走好未来职业发展之路面对毕业=失业的社会局面，你们无疑是幸运的，能在拿到毕业证的同时就拥有一份劳动合同和稳定的工作，一方面是你们在校期间是努力用心的，另一方面是公司的培养机制对你们的成长是有帮助的，所以才让你们走出校门的同时能拥有这样一个合适的成长、发展的机会，今天走出这个楼，外面就是无数拿着自己的简历在面试、在参加招聘会的你的同学和你的同龄人，他们焦急躁动的脸上写满了无奈，当你们能拥有一个稳定的工作时希望你们能珍惜机会。

不要轻言放弃，前几天看董道奎的日志，里面有一篇文章《毕业第五年的时候再看成功与否》，里面有几点我很认同1、人需要有一个正确的方向，向着这个正确的方向努力一定有机会达成目标，2、成功的人不是赢在起点而是赢在转折点，当你面对很多不确定因素的时候，能够把握自己、清楚定位，知道自己的梦想和目标在那里，面对每一次转折与变迁都能准确应对，最后赢的一定是你3、不能活在别人的眼里和嘴。

把命运掌握在自己的手里，很多人愿意随大溜儿，别人跳槽他也沉不住气，别人骂这个老板不是东西他寻思寻思也真的不是玩意，这样的人不可能拥有自己正确的观点和正确的做法，而是始终生活在无比痛苦的抉择之中，所以毕业后5年的迷茫就会带来20xx年的恐慌20xx年的挣扎和一辈子的平庸，我想这不应该成为你们的追求，你们需要做的是把梦想和现实有效的结合起来，让自己稳的注走的正、长的快，这才是你们脱颖而出的最佳捷径。

二、 向公司老员工学习，敬业爱岗、踏实前行，三年来随着公司的不断发展沉淀下一批很优秀的员工，他们看到了公司经历的每一步艰难，熬过了公司最痛苦的发展初期，他们不仅仅为公司的发展做出了非常大的贡献，也在这个过程中得到了很好的历练，当他们拥有职务、股份、待遇的时候。

我想那是他们应得的，作为新员工要懂得只要你付出同样的努力，你也会在不远的将来得到你能够得到的一切，公司在机制的设置上对所有员工都是相同的，咱们公司有个非常好的文化，就是大家彼此之间真诚相待，互帮互爱我们是个和睦的大家庭。

三、 潜心学习、多多积累、厚积薄发，原来曾经和大家交流过这样的观点1-2年你们需要解决吃饭、活着的问题，技能在这个阶段是重要的，能干活是必须的，否则就会消失掉，2-3年你们需要解决定位、职位问题，这个阶段学习积累提升自己是重要的，5年内解决机会、积累、发展、创造更多价值是重要的。

这个思路在一批又一批的人员中得到验证，也就是说你5年要上升5个台阶，顺利渡过这几个台阶可以在机会条件都成熟的情况下做更大的事情，但现实是5年中大部分人还处于解决温饱问题上，咱们身边的例子就很多，工作十多年了还挣扎在怎么活着的边缘，有的人5年迈出五大步。

有的人5年上升三台阶，有的人5年还徘徊在解决吃饭的问题上，你准备怎么办 所以在目标明确的前提下，潜心学习是无论发生什么状况都要坚持做的，向前辈学习可以让你少走弯路迅速成长，用心积累可以使你拥有良好的经验和思想，一旦机会合适、条件成熟，你一定能成就一番自己的事业。

最后，祝愿新员工顺利成长，能为公司的发展壮大做出自己的贡献祝愿新股东快快长大，公司的发展需要你们的努力，未来也需要通过你们带领新生代去共同创造美好的明天!

**扶贫领导讲话稿 扶贫工作讲话稿篇二**

老师们、同学们：

大家早上好!我们学校的期中考试结束了，感谢老师们的密切配合，做到认真的监考，特别是各位科任刚刚考完试，送队回来加班改卷到9点，各科组完成了改卷的任务，并且做好成绩统计与质量分析!今天早上我们全体师生欢聚一堂，举行我校今个学期的期中考试总结表彰会，主要是为了总结经验，表彰先进，指出存在的问题，为后段的学习鼓鼓气。

本次表彰会受表彰的同学达到165人，分设了前3名奖、满分奖与一、二等奖三个奖项。其中每年级总分前3名奖有21人，满分奖有28人，一、二等奖有146人获奖。

在这里先表扬每个年级第一名的同学：

..... 大家掌声祝贺!

接着表扬期中考试获得了满分的同学：.....

同学们，刚刚表扬的获奖同学的成功，靠的是良好的学习方法，主动的学习精神，自觉的进取意识，更靠的是老师们的精心施教，细心辅导。我们在这里向辛勤辅导的老师们致以最热烈的掌声表示感谢!期中考试就学生一个方面而言，是对学生学习情况的检查和总结，是学习态度、学习作风，学习效果，学习经验，学习方法的检查、总结和交流，期中考试也是知识的巩固和加深的学习过程。在这次考试中，大家严守考，用心答卷，考出了自己真实的成绩。

老师们，同学们，在成绩面前我们更要看到自己的不足：

1、从学习的态度看，由于有些学生学习态度不端正，目的不明确。表现为贪玩，不完成作业。根据教导处近日收集到各班不做作业的学生名单，发现在座中有部分同学没有安排完成老师布置的作业。主要原因是他们不知道为什么要学习，好像学习是为老师而学，为自己的父母而读书。结果不想读书，不想做作业。另一个原因是部分同学学习没有方法，跟不上教师所讲问题的思路，导致学习越来越困难，作业就不会做，根本没法完成当天的作业。由于这部分同学没有掌握好知识，结果呢，在考试中想作弊，想抄袭别人的答案。中国有句谚语：少年不知勤学早，白头方悔读书迟。希望同学们端正学习态度，珍惜时间，上课认真，按时按质完成老师布置的作业，在今后的学习中努力拼搏，超越自我，有所进步!

2、从考试的卷面看，首要的不足是字体工整，卷面不整洁，有的在卷面上涂改得太多，这部分的试卷达到考试人数的1/5左右。希望同学们在答卷中认真写好字，特别是作文题，改卷老师先看的是字体，再看内容的。字体好的作文肯定高分，如果字体不好扣分肯定很多的。希望各位老师认真抓好学生的作业规范化，让同学们写出一手好字。

其次，各学科的考试存在不少的问题。语文学科存在的主要问题是：阅读分析短文回答问题答题得分率低，有的同学的作文离题了，或者写得字数少，内容单调，主要是课外拓展不好，也就是说我们的阅读、知识面很窄，解决方法是多看课外书，增加阅读量。数学学科主要存在的问题是：概念模糊，理解不透彻，做题审题不清，符号使用不明确等，特别是计算的灵活性与准确性较差，解决问题的能力也很薄弱。五年级的数学没有100分的主要原因是计算的准确率低。英语科的问题：单词、关键句型句式掌握不牢固，用词搞混淆了，听力部分不仔细，更多的是学生根本就不重视英语，也没有找到合适的学习方法。六年级英语今次考试成绩不错，优秀率很高，90分以上的同学也不少，但100分没有一个，主要是作文扣分了，如果在句型用词方面再认真一些，作文训练再加强，满分的同学就会更多了。

上面是我对各学科中考中存在的问题做了简单的分析，希望各学科教师要看到自己任教科目中的不足，在今后的教学中发扬优点，克服缺点，提高本学科的教学质量。

**扶贫领导讲话稿 扶贫工作讲话稿篇三**

同志们：

下午好!

11月6-7日，省公司利用一天半的时间，在省委党校召开了省公司高管以上干部、工作者的\_\_!各市州分公司班子成员、“三个中心”主任、综合部、营销部经理参加的全省经营工作会议，会议学习传达了刘玉总裁在部分分公司经营形势专题分析会上的重要讲话，客观分析了全省1-10月份经营形势，听取了各地区总经理关于1-10月份主要工作及后两个月工作安排的汇报，省公司几位副总对各地的经营情况逐一做了认真点评，尹总作了重要讲话。今天把大家请上来，就是结合贯彻落实省公司的会议精神，安排四平公司后两个月的工作，下面我讲八个方面的问题：

一、关于年底前的计划调整问题

鉴于个别地区完成计划出现问题，省公司这次会议对四平公司年初的指标进行了调整，一是保费计划增加100万，调至7000万。二是利润减少480万元，调至278万元。三是已赚净保费增加24万，调至5257万元，四是两组捆绑业务必须按指令要求完成。这就要求我们必须在11月份完成200万元，12月份完成100万，只有这样，才能确保利润和已赚净保费的顺利实现。今年截至10月末七家经营公司中四家超额完成年初计划，目前情况看，超额的公司继续超额，没完成任务的公司业务发展乏力，后劲不足，如不及时做计划调整，我们的今年整体目标就难以实现，可能影响明年计划。为此，市公司党委结合四平公司的经营实际，按照“增则奖、减则罚”的原则对经营公司年初计划进行个别调整，这次调整是最后的敲定，也是刚性指标，大家必须完成。市公司将严格按照调整计划进行考核，调增计划的公司，市公司将按增加计划部分的1奖励班子薪酬，按增加计划部分的5奖励公司费用。调减计划的公司，市公司按减少计划部分的0.5扣罚班子薪酬，按减少计划部分的5扣罚公司费用。希望各经营公司能够站在全区大局的角度来理解和看待这一问题，坚定信心，全力以赴。完成情况好的公司要在巩固成果的前提下有新突破，为全区多做贡献，为明年打下坚实基础;完成情况暂时落后的公司要加把劲，鼓足干劲，奋起直追，确保调整计划的顺利实现。各经营公司都必须不折不扣按要求时限完成调整计划。否则，我们将无法向省公司交待。

二、关于两组捆绑业务计划的问题

企财险、货运险、家财险、意外险四个考核性指标。各经营公司都必须按时保质保量地完成。无论是整体保费计划完成较为超前的公司，还是已经调减保费计划的经营公司，四个险种的考核指标不能变，都必须按要求全面完成。如果完不成，省公司会相应冲减我们的已赚净保费，这将直接影响公司全年利润，特别是存在应收的公司要拿出妥善的办法，确保两组捆绑业务计划完成不出问题。

三、关于应收保费的问题

经过前段时间的集中清理，全市应收保费有了较大幅度的下降，除公主岭公司外，其他公司都降到预期目标，截至11月18日，全市应收保费余额为172万元，应收保费占比2.53，仅公主岭公司就占146万元，余额仍然较高，如逾期形成呆账，将直接增加经营成本，不利于全市的正常经营和发展。省公司近日也非常关注公主岭的应收保费，省公司领导和主管部门多次电话询问。因此，公主岭必须严格按照应收保费管理规定，抓紧进行应收保费存量催收，确保12月底前应收保费必须达到规定的控制指标。其他公司也要严格控制新增应收保费，加大剩余应收保费清理力度，力争12月底实现应收保费清零，决不能因提取坏帐准备而影响全年利润的实现。也不能通过批减、批退方式集中冲减应收保费。

四、关于压缩成本支出问题

今年，经大家共同努力，前十个月的各项指标明显好转，全年利润也有望实现，各经营公司要以高度责任感巩固来之不易的成果，确保最后决算的胜利。坚决把有效益的发展摆在首位，要站在战略的高度来认识和理解实现利润的“六个需要”，既“全省大局的需要、彻底翻身的需要、员工切身利益的需要、公司升级保级的需要、队伍稳定的需要、可持续发展的需要”。采取切实可行的办法和措施压缩成本，节约费用，确保278万元利润的实现，现在总、省公司对费用已经严控，为切实加强经营管理，防止年底费用、薪酬超支。市公司机关将严格控制费用开支，将有限的费用更多的用于基层和一线。一是严格控制车辆费用的使用。市公司成立节约监督领导小组，对车辆的维修和用油实行量化跟踪和监控;二是严格控制办公用品费用支出。除办公、业务使用的墨合、纸张外，禁止其他办公用品的购置;三是厉行节约。市公司将采取切实可行的措施减少水、电、耗材的浪费，从节约一滴水，节省一度电，节俭一张纸做起，力争将这些费用降到最低值。

各经营公司一把手也必须带头树立过紧日子的思想，精打细算，量入为出，厉行节俭，增强成本核算意识，制定增收节支方案，严格控制费用支出，将有限的费用真正用在刀刃上，为业务发展提供强有力支持。市公司将密切监控各经营公司的费用支出情况，决不允许年底出现费用压库和未达帐现象的发生。

五、关于提高理赔质量问题

首先理赔中心应提高素质，进一步改善服务质量，要进一步解决好省公司点评中提出估损偏差率高达21的偏差大，及车险付款环节达40天，付款慢等问题，要从量化理算、付款工作日入手，进一步加大理赔环节的考核力度，对基层提出了一些问题，也要制定最后期限，抓紧改进和解决。

二是理赔质量问题不只是理赔中心自己能把握的\'问题，需要各经营公司的配合与协作，各经营公司要配合市公司理赔中心继续抓好“赔付率逐月递减行动”。省公司今年7月份发起了“赔付率逐月递减行动”，目前已取得了一些成效，但与既定目标还有一定差距。赔付率必须控制下来，这是实现全年利润目标的关键。各公司一把手要亲自抓好，动员全员参与，通力配合，全面协调，全力合作。在保证理赔质量和效率的前提下，坚决降低赔付率。

三是必须彻底解决结案率低、理赔周期长、付案速度慢等问题。各经营公司要在年底前配合理赔中心抓紧清理和规范各类未决赔案，确保未决件数清楚，准备金足额提取，避免给各公司明年的经营留下包袱，并重点解决外部单证收集和财务付款等实际问题。经营公司特别要加速理赔中心已结小额赔案的付款工作，不按理赔中心核定的数量付赔款的公司按每案100元罚一把手，对付款后不及时作收付费处理的公司按每案100元罚出纳员年底前要彻底解决占用赔款问题。

四是切实落实规范服务达标活动。今天上午，省公司召开了金牌服务工程—规范服务达标视频会议，各经营公司要按会议要求切实抓好落实，要在员工更新观念的同时，真正认识到提高服务质量是市场竞争中能立于不败之地的必要保证，人保公司要用服务质量去赢得客户的信任，市场竞争既是价格的竞争，更是服务的竞争。引导从业人员从细节上不断提高对内对外的服务水平，增强全员的服务意识，用优质服务提高公司商誉，是现代企业不可或缺的销售手段。市公司将按省公司要求从管理人员入手，以点带面，进行全员的细化培训。

六、关于确保经营成果真实性问题

省公司提出了“四实”的工作理念，它总体要求也是诚信，因此，各经营公司要以“四实”的精神，千方百计的确保05年经营成果真实性。

一是要保每一笔保费收入的真实性。严禁以非正常银行未达挂账、虚挂应收保费、利用虚假批单退费、随意调串险种保费等虚假行为。年终考核时，市公司将对考核性险种的保费收入进行逐一核查，发现有弄虚作假、营私舞弊，骗取荣誉的，不但要收回奖励，还将对明年的费用和薪酬作相应扣减。

二是要切实规范经营行为。杜绝以高手续费、高返还争抢业务，向非代理机构支付手续费，以现金形式支付手续费和违规减收保费，大幅降低费率，扩大保险责任，内部不正当竞争等现象，大项目业务及时进行横向沟通并请示市公司，要遵循“相同业务，相同标准”的原则，统一协调，不能自家互相抢夺，要严格遵守总、省公司的各项规章制度，坚决制止内耗，规范经营行为。

三是做好20\_\_年收口工作。各经营公司年底前，要对本公司的财务、业务经营情况进行全面清理，一要按上次会议要求“指定一名副经理专项负责清理05年遗留问题”。确保不再形成新遗留问题，不要无动于衷，置若罔闻。二要做好财务收口工作。今年核算比较复杂，市公司财务中心、理赔中心要与各经营公司及时沟通，将费用及赔款的年终预计数反馈给经营公司，使各经营公司把握全年的经营业绩。另外各经营公司要对本年未达帐、遗留应收、费用压库等问题进行妥善处理，不给明年留下包袱。三要做好05年绩效考核方案的兑现工作。员工的手续费、展业薪酬和奖励要兑现到位，确保积极性不受损伤。市公司将于12月中旬组织综合检查组，对05年财务、业务的收口工作进行大检查。

七是关于执行力的问题。

执行力是一个正常的经营公司必须贯彻的，没有政令畅通，就不能令行、禁止，工作目标也很难达成一致。目前，我们的执行力存在三大弊端，一是有的执行乏力，二是有的对上级公司布置的工作置若罔闻，三是有的对上级公司布置的工作根本不落实、不传达、不考虑。其形成原因有两个：一是“能力的问题”，二是“思路的问题”，其表现形式也有两种，一种是“想办法解决问题”，另一种是“遇到问题向上级公司反馈”。想方设法解决问题是为了生存;什么问题解决不了，推到上级公司，是为了敷衍。想办法解决问题，是工作能力和政策水平的具体体现，必须倡导。学会发展中的问题在发展中解决，有些事，应该怎么做，在哪个范围内做，轻重缓急，要心中有数，开动脑筋，多想办法，再上台阶，这既是领导艺术，也是执行艺术，问题上缴是不思进取，敷衍赛责的手段，必须加以摒弃。为此，市公司明年将把解决这些弊端作为工作重点，着点提升经营公司班子和市公司各部门执行能力，彻底解决、能力软弱、不能执行等执行乏力的问题，这也是四平公司在今后一个时期的重点。

八、关于明年的盘子问题。

各经营公司，要在全力抓好今年工作的基础上，提前谋划明年的工作，要对明年的工作计划、激励机制、保证措施、主攻方向等方面工作，按照“小发展大困难，大发展小困难，不发展难上难”的发展思路，早思考，早谋划，早部署，早安排，早行动。市公司初步确定06年的盘子为7200-7300万元，增长幅度大约在3左右。

一是各经营公司不要等市公司的明年的政策。要按照3的增幅提前定好06年的定盘星，要算好帐、摆好阵、布好局。

二是各经营公司要制定出切实可行、精细合理、可操作性强的06年各项工作的激励政策。于05年12月20日上报市公司。

三是提前做好大客户和准大客户的攻关协调工作，对外埠业务有所安排，有所部署，提前谋划外埠业务资源，为明年工作打好基础。

四是提前谋划06年营销工作。各经营公司一把手、主管营销副经理、要在总结05年营销管理工作经验的基础上，调整好06年的营销政策，进一步确定明年营销工作思路，为明年个险营销业务的发展打好基础，弥补直销业务的不足。

总之，有全体员工的努力，05年的工作就一定能够取得好的结果，谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找