

#MDRT2017

ORLANDO

FLORIDA

EUA

2017
Reunión Anual

MDRT
ANNUAL MEETING
2017
JUNIO 4-7
ORLANDO

PROGRAMA



CONTENIDO

Bienvenida

Comité Ejecutivo de MDRT

Mapa y Puntos Clave

Servicios de transporte

Agenda de un Vistazo

Programa

Zona ConneXion

¿Qué hay en las Zonas?

Horario de Zona ConneXion

Información General

¡Bienvenidos a Orlando y a la Reunión Anual MDRT 2017!

MDRT®, MILLION DOLLAR ROUND TABLE®, TOP OF THE TABLE®, COURT OF THE TABLE®, MDRT FOUNDATION®, THE PREMIER ASSOCIATION OF FINANCIAL PROFESSIONALS®, CONNEXION ZONE® Y GLOBAL GIFT FUND® SON TODAS MARCAS REGISTRADAS DE THE MILLION DOLLAR ROUND TABLE.



ESTIMADOS MIEMBROS E INVITADOS DE MDRT,



¡Bienvenidos a la Reunión Anual MDRT 2017!

En 1927, 32 productores de seguros se reunieron en la primera Reunión Anual de MDRT; y aquí estamos, 90 años después, todavía reuniéndonos para aprender, crecer y celebrar a nuestra membresía de MDRT. Los miembros de MDRT pueden ser de 71 países de todo el mundo, pero todos compartimos nuestra meta común: ser los mejores asesores financieros del mundo.

Para servir mejor a todos los concurrentes a la reunión, este año hemos diseñado una agenda que te ayudará a aprender más eficientemente, de una manera personalizada, en sesiones de idiomas específicos, y hemos creado también, oportunidades para desarrollar redes, a fin de poder compartir ideas con tus compañeros que enfrentan retos similares. Hay mucho de donde escoger—por ello, te recomiendo utilizar este programa al planear tu agenda de cada día. Aquí encontrarás información sobre los oradores y las sesiones, así como un mapa para ayudarte a crear una experiencia de reunión que satisfaga tus necesidades y preferencias. .

En estos próximos días, te verás expuesto a ideas innovadoras que te facultarán para alcanzar nuevos niveles de éxito, tanto en tu vida personal como profesional. ¡No puedo pensar en mejor lugar que un Orlando, Florida, hermoso y soleado, para emprender el rumbo a un futuro brillante!

Disfruta la Reunión.

Mark J. Hanna, CLU, ChFC
Presidente 2017
Million Dollar Round Table

COMITÉ EJECUTIVO DE MDRT



Mark J. Hanna, CLU, ChFC, de Concord, California, es Presidente de MDRT. Ha sido miembro de MDRT 29 años, 3 veces calificado en Court of the Table y 18 en Top of the Table, habiendo sido Director de Top of the Table, en 2007. Además, es Caballero Excalibur de la Real Orden de la Fundación MDRT y miembro de su Sociedad Inner Circle. Hanna es Presidente de Hanna Global Solutions, una firma consultora y administración de beneficios de empleados, que ofrece soluciones globales para la administración de recursos humanos, y es Director de Hanna Insurance and Financial Solutions, empresa especializada en planes de compensación ejecutiva y planeación de herencias y legados. Su servicio a la Mesa Redonda es extenso, habiendo colaborado en diversos comités y grupos especiales de trabajo. Ha servido en diversos consejos locales, estatales y nacionales, habiendo sido Presidente de la Sección Golden Gate, y Sección East Gate de la Sociedad de Profesionales de Servicios Financieros, Presidente de la Asociación Nacional de Asesores Financieros y de Seguros (NAIFA) – San Francisco, y miembro del Consejo Directivo Nacional de la Sociedad de Profesionales en Servicios Financieros.



Brian D. Heckert, CLU, ChFC, de Nashville, Illinois, es el Presidente Inmediato Anterior de MDRT. Ha sido miembro de MDRT por 29 años, habiendo calificado siete veces en Court of the Table y 10 en Top of the Table. Es Caballero Excalibur en la Legión de Honor de la Fundación MDRT y miembro de su Sociedad Inner Circle. Su voluntariado en MDRT incluye ser ponente en Reuniones Anuales de MDRT y en el evento MDRT Experience y Conferencia Global, así como su servicio en diversos comités y grupo especiales de trabajo. Sirvió en el Consejo de la Fundación MDRT durante tres años, y fue Vicepresidente Divisional en tres ocasiones. Heckert es fundador y miembro administrador de Financial Solutions Midwest LLC, una firma de planeación financiera cuya operación se enfoca en el diseño creativo de planes para el retiro y distribución de ingresos.



James D. Pittman, CLU, CFP, de Portland, Oregon, es el Primer Vicepresidente de MDRT. Ha sido miembro de MDRT 43 años, 16 veces calificado en Court of the Table y cinco en Top of the Table. Es además Caballero Diamante de la Fundación MDRT y ha servido en su Consejo Directivo Pittman es fundador y presidente de Insurance Consulting Services, Inc. una Firma Afiliada de M Benefit Solutions. En 2009, NAIFA–Oregon (Asociación Nacional de Asesores de Seguros y Finanzas – Sección Oregon) lo honró con el prestigioso Premio Bud Horn. Es expresidente Consejo de Planeación Patrimonial de Portland y de la Sección Portland de CLU y ChFC..



Ross Vanderwolf, CFP, de Fortitude Valley, Queensland, Australia, es el Segundo Vicepresidente de MDRT. Ha sido miembro de MDRT por 30 años, nueve veces calificado en Court of the Table, y siete en Top of the Table, y es Caballero Diamante de la Fundación MDRT. Vanderwolf, veterano con 34 años en la industria, es Director Administrativo de Rothgard Financial Partners, una firma de planeación financiera de servicios integrales. Vanderwolf, fue miembro del Comité de Finanzas y miembro del Consejo Directivo de la Fundación MDRT. Ha sido nominado tres veces como el Asesor del Año de la Asociación de Asesores Financieros. Asimismo, fue condecorado como el Asesor del Año 2002 y 2007 del Estado, por la Red de Asesoría Financiera de AXA, y Asesor Nacional del Año, en 2007..



Regina Bedoya, CLU, ChFC, ocupa la Secretaría de MDRT. Ha sido miembro de MDRT por 24 años, siete veces calificado en Court of the Table, y una en Top of the Table, y es Caballero Diamante de la Fundación MDRT. Bedoya es presidenta de RB Financial Advisors, una firma de consultoría financiera que se especializa en planeación para el retiro y de seguros. El voluntariado de Bedoya en MDRT incluye varias ponencias en Reuniones Anuales, en una reunión MDRT Experience y Conferencia Global, y en conferencias internacionales de la industria. Recibió el premio Irvin Konter; en dos ocasiones fue nombrada Agente del Año de Prudential Palm Beach, y recibió la Medalla American Free Enterprise Companion, otorgada por la Universidad de Palm Beach Atlantic.

MAPA Y PUNTOS CLAVE

<h3>General Event Icons</h3> <ul style="list-style-type: none"> Sin Traducción. Pago por Evento Boletos Pagados con Anticipación: Se requiere boleto de admisión. Sólo se admitirá a quienes porten su gafete y hayan adquirido su boleto con anticipación. 	<h3>Focus Session Icons</h3> <p>Tema específico para EUA</p> <ul style="list-style-type: none"> EUA <p>Pista de contenido de la Sesión de Enfoque</p> <ul style="list-style-type: none"> Estrategias con los Clientes Mercadotecnia Gestion de Negocios Protección Top of the Table Estrategias de Planeación Patrimonial y de Retiro Persona Íntegra <p>Translation Language</p> <table border="0"> <tr> <td> Bahasa Indonesia</td> <td> Mandarin</td> </tr> <tr> <td> Cantonese</td> <td> Portuguese</td> </tr> <tr> <td> Hindi</td> <td> Español</td> </tr> <tr> <td> Japanese</td> <td> Thai</td> </tr> <tr> <td> Korean</td> <td> Vietnamese</td> </tr> </table>	Bahasa Indonesia	Mandarin	Cantonese	Portuguese	Hindi	Español	Japanese	Thai	Korean	Vietnamese
Bahasa Indonesia	Mandarin										
Cantonese	Portuguese										
Hindi	Español										
Japanese	Thai										
Korean	Vietnamese										
<h3>Recinto Principal de la Reunión Anual:</h3> <ul style="list-style-type: none"> Centro de Convenciones Orange County, Nave Sur y Norte Hilton Orlando Hyatt Regency Orlando 											

Información sobre Hoteles

- | | | |
|---|--|---|
| <p>A Hilton Orlando (Co-headquarters hotel)
6001 Destination Pkwy
Orlando, FL 32819
(407) 313-4300</p> | <p>C Embassy Suites – Orlando International Drive
8978 International Dr.
Orlando, FL 32819
(407) 352-1400</p> | <p>F Rosen Plaza
9700 International Dr.
Orlando, FL 32819
(407) 996-9700</p> |
| <p>B Hyatt Regency Orlando (Co-headquarters hotel)
9801 International Dr.
Orlando, FL 32819
(407) 284-1234</p> | <p>D Residence Inn Orlando Convention Center
8800 Universal Blvd.
Orlando, FL 32819
(407) 226-0288</p> | <p>G Rosen Shingle Creek
9939 Universal Blvd.
Orlando, FL 32819
(866) 996-9939</p> |
| | <p>E Rosen Centre
9840 International Dr.
Orlando, FL 32819
(407) 996-9840</p> | <p>H SpringHill Suites Orlando Convention Center
8840 Universal Blvd.
Orlando, FL 32819
(407) 345-9073</p> |

SERVICIOS DE TRANSPORTE

Servicios de transporte de cortesía disponible entre varios de los hoteles oficiales para MDRT y el Centro de Convenciones – Nave Sur Salón A, del sábado 3 de junio al miércoles, 7 de junio. Los transportes harán recorridos cada 15 a 20 minutos. Los sitios para ascenso y descenso del transporte del Centro de Convenciones de Orange County estará justo afuera de la Sala A Nave Sur (South Concourse Hall A). Para necesidades especiales de transporte, favor de llamar al +1 855 799 6836 al menos con 20 minutos de anticipación a la hora que desea el servicio. El servicio de transporte no estará disponible en los hoteles Hilton Orlando o Rosen Centre, ya que estos están a distancia caminable del Centro de Convenciones.

Servicio de transporte se proporcionará a todos los hoteles oficiales de MDRT de recepciones en el Hilton y Hyatt.

Horario de Servicio de Transporte

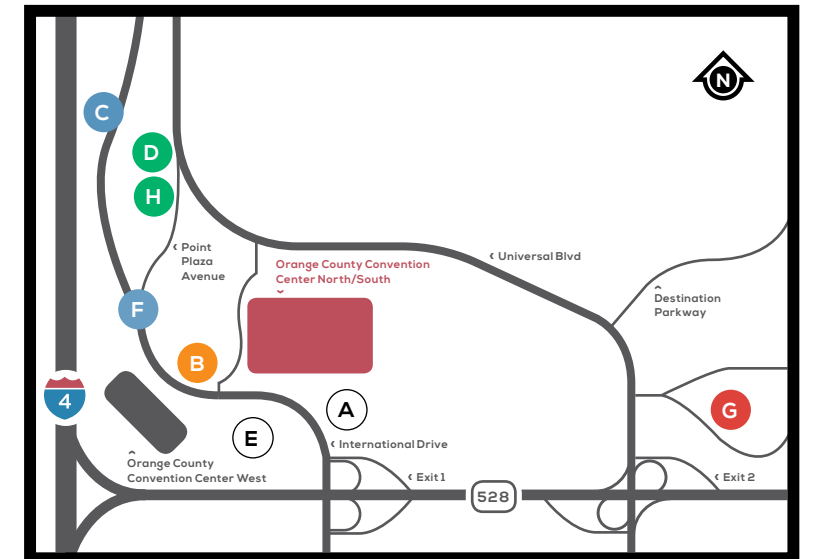
Sábado, Junio 3	10:30 a.m. – 6 p.m.
Domingo, Junio 4	6:30 a.m. – 7:30 p.m.
Lunes, Junio 5	6 a.m. – 5:30 p.m.
Martes, Junio 6	6 a.m. – 5:30 p.m.
Miércoles, Junio 7	6 a.m. – 7 p.m.

Rutas de Transporte

Hotel	Lugar de abordaje
› Embassy Suites – Orlando International Drive › Rosen Plaza	Ruta 1/Azul Lugar de abordaje: Acera en International Drive. Parada: I-Ride
› Residence Inn Orlando Convention Center › SpringHill Suites Orlando Convention Center	Ruta 2/Verde Lugar de abordaje: Fuente aledaña al Residence Inn, en Universal Boulevard
› Hyatt Regency Orlando	Ruta 3/Amarilla Lugar de abordaje: Entrada de Convenciones
› Rosen Shingle Creek	Ruta 4/Roja Lugar de abordaje: Lobby de Transporte

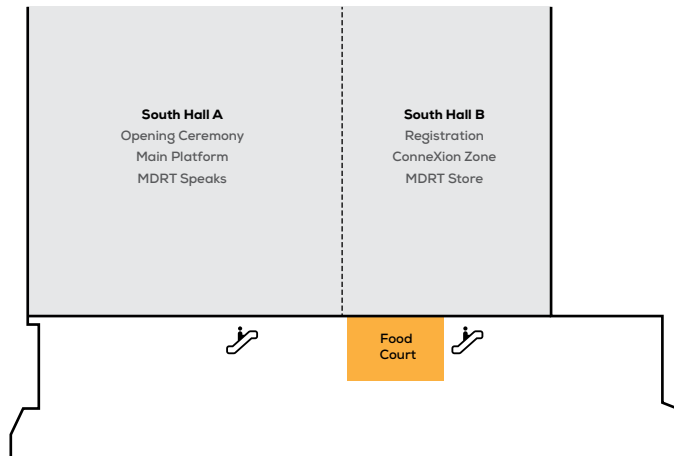
Hotels & Shuttle Route Color

- A Hilton Orlando (Co-headquarter hotel)**
NO SHUTTLE SERVICE PROVIDED AT THIS LOCATION
- B Hyatt Regency Orlando (Co-headquarter hotel)**
- C Embassy Suites – Orlando International Drive**
- D Residence Inn Orlando Convention Center**
- E Rosen Centre**
NO SHUTTLE SERVICE PROVIDED AT THIS LOCATION
- F Rosen Plaza**
- G Rosen Shingle Creek**
- H SpringHill Suites Orlando Convention Center**

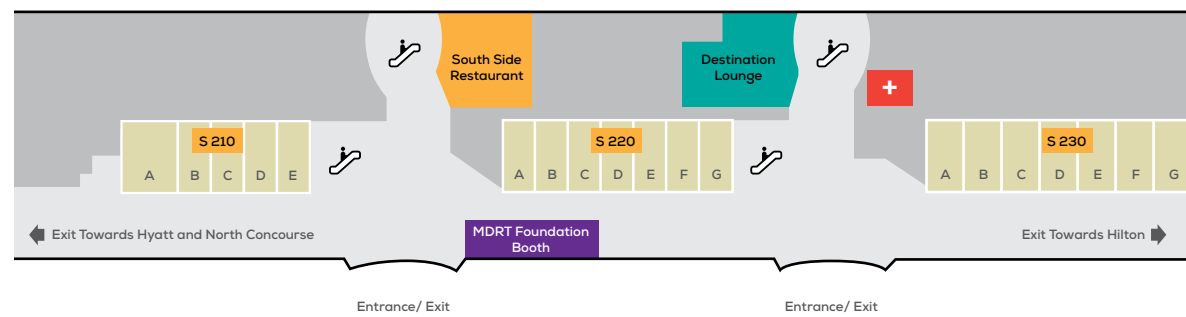


Orange County Convention Center Floorplan

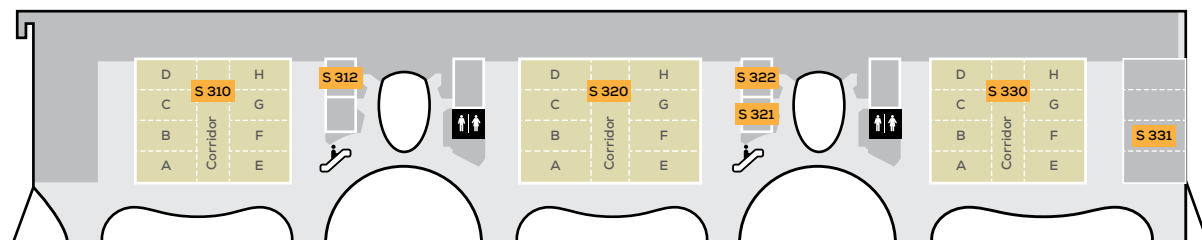
Level I - South Concourse



Level II - South Concourse

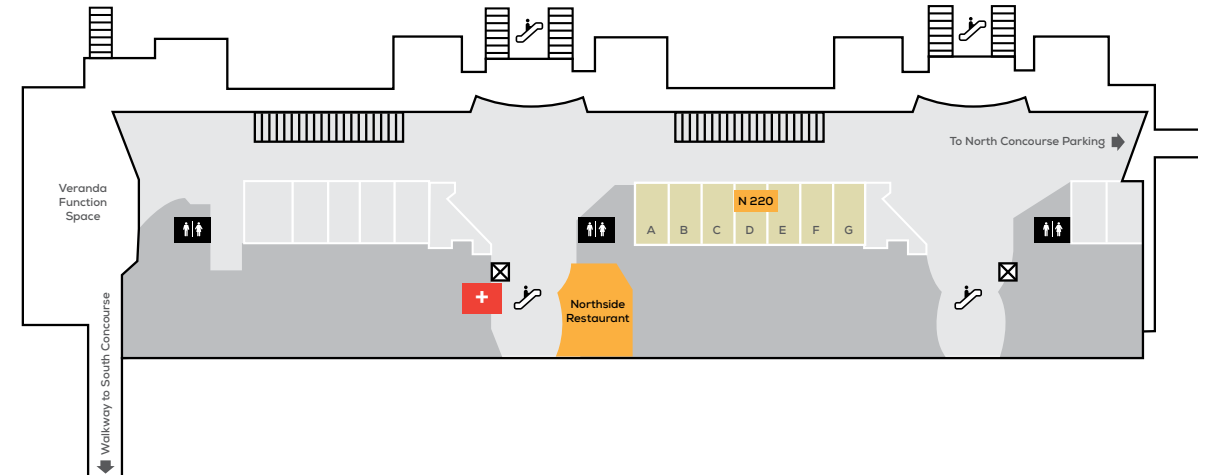


Level III - South Concourse

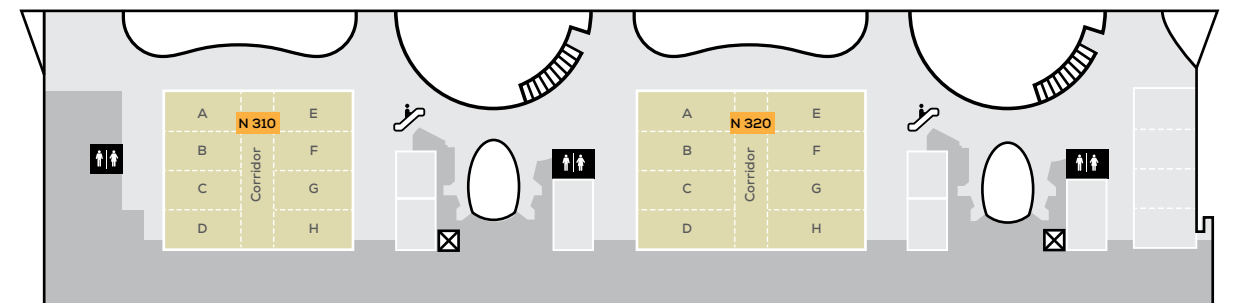


Orange County Convention Center Floorplan

Level II - North Concourse

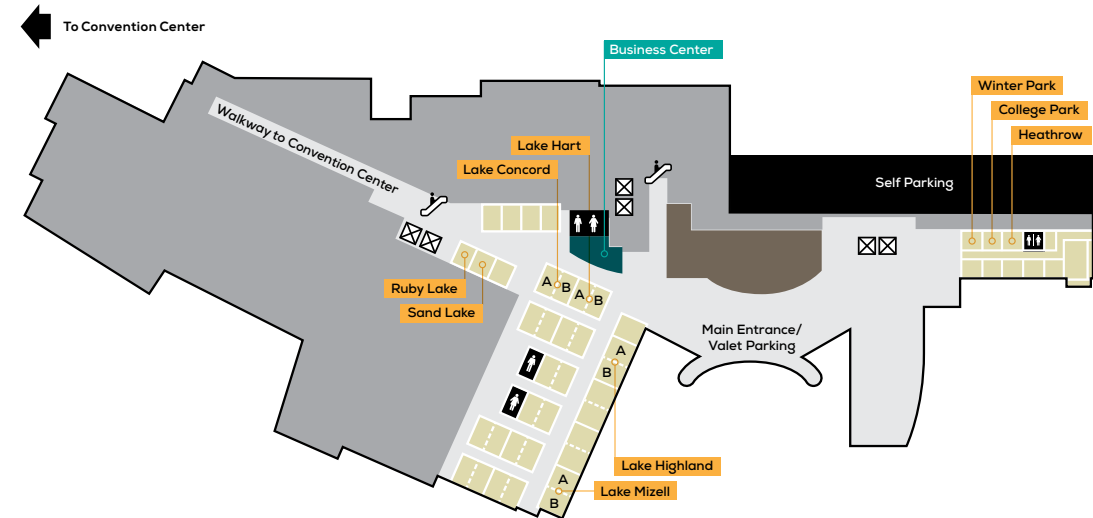


Level III - North Concourse

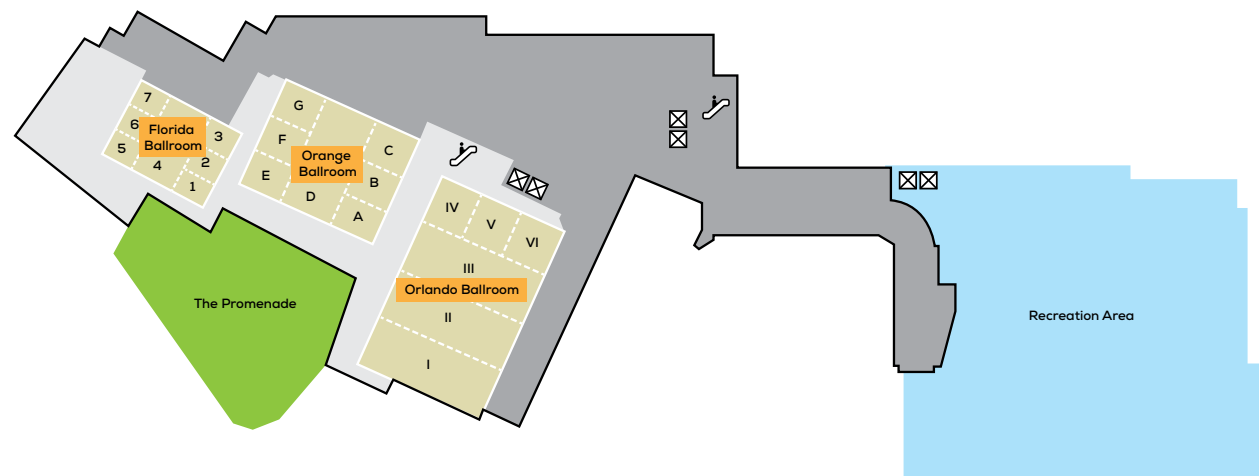


Hilton Orlando Floorplan

Lobby Level (L)

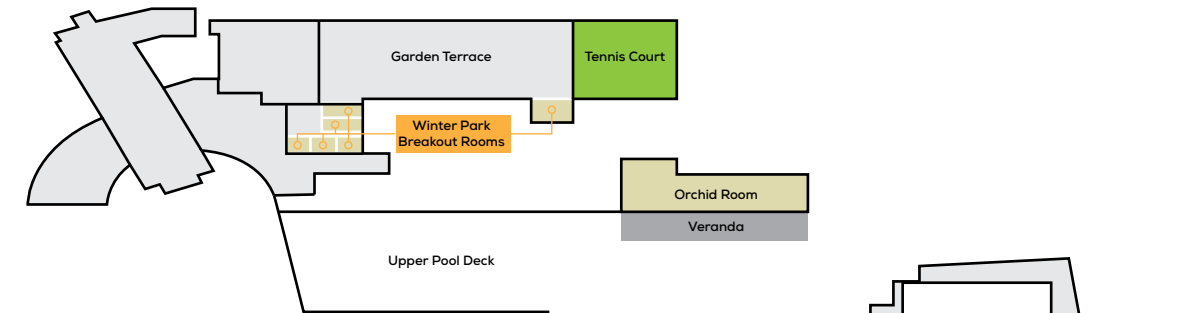


Lower Level (LL)

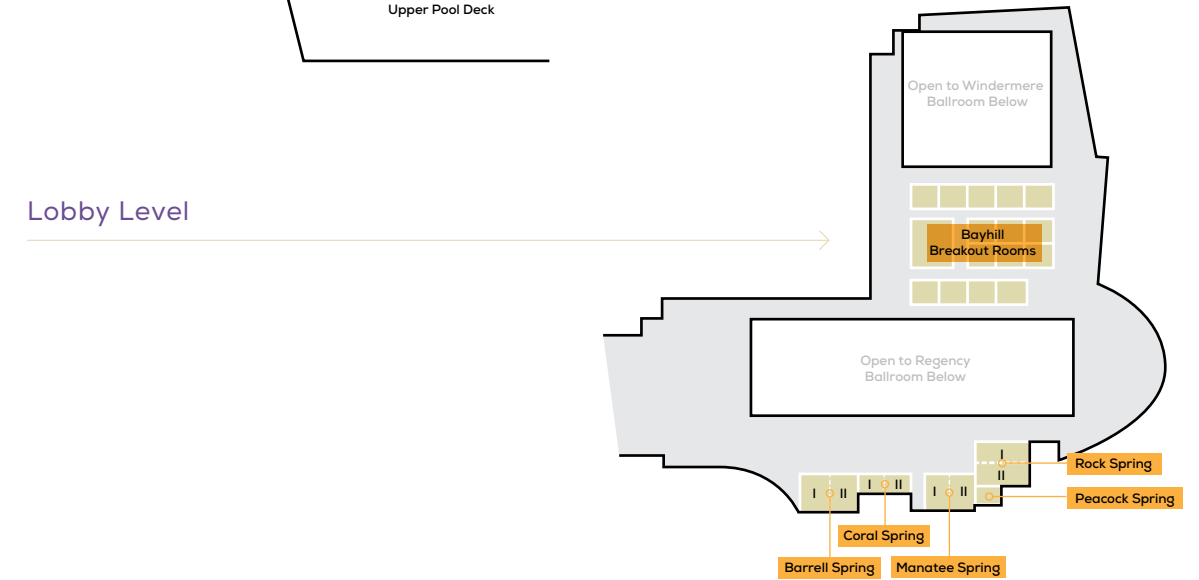


Hyatt Regency Orlando Floorplan

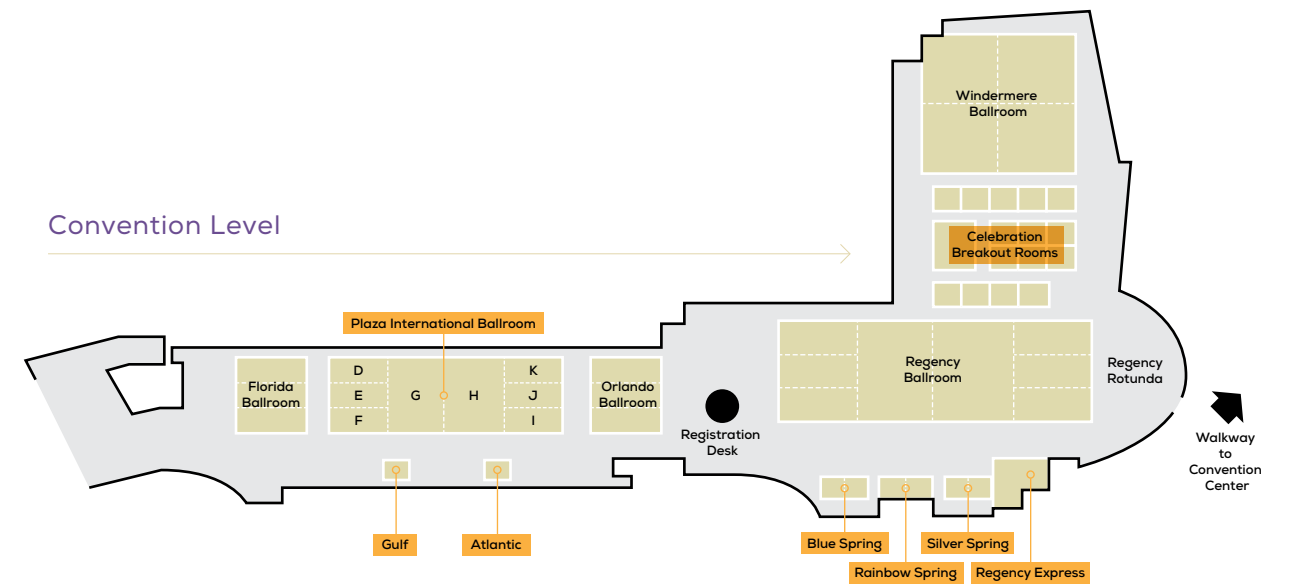
Recreation Level



Lobby Level



Convention Level



AGENDA DE UN VISTAZO

SÁBADO, JUNIO 3

11 a.m. – 4 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT
11 a.m. – 5 p.m.	Horario de tienda MDRT
11 a.m. – 6 p.m.	Horario de Registro
4:30 – 5:30 p.m.	Orientación para los Voluntarios PGA y Talleres Simultáneos

DOMINGO, JUNIO 4

7 a.m. – 7 p.m.	Módulos de Registro y Módulo de Audifonos para Interpretación de Idiomas. Horarios de Servicio
10 a.m. – 4 p.m.	Zona ConneXion, tienda MDRT, y Módulo de la Fundación MDRT. Horario de Servicio
1 – 3:30 p.m.	Programa y Recepción Court y Top of the Table (Sólo para miembros de Court of the Table y Top of the Table 2017)
5 – 6:30 p.m.	Ceremonia Inaugural
6:30 – 7:30 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT

LUNES, JUNIO 5

7 a.m. – 4 p.m.	Módulos de Registro y Módulo de Audifonos para Interpretación de Idiomas
8 – 11:30 a.m.	Sesiones Plenarias
11:30 a.m. – 5:30 p.m.	Zona ConneXion
11:30 a.m. – 5:30 p.m.	Horario de tienda MDRT
11:30 a.m. – 5:30 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT
12 – 1:30 p.m.	Sesión Comida: Creación de Experiencias Excepcionales para Clientes 
2 – 3 p.m.	Sesiones de Enfoque e Intercambio de Ideas
3:30 – 4:30/5 p.m.	Sesiones de Enfoque



Ponga los detalles de la reunión en la palma de su mano.

Descargue la aplicación MDRT 2017 para crear su programación, conocer a los ponentes y conectarse con los asistentes.

MARTES, JUNIO 6

6 – 7:30 a.m.	Sesión Desayuno: Olvida la Fuerza de Voluntad: Cómo Lograr Más para Tu Negocio 
7 a.m. – 4 p.m.	Módulos de Registro y Módulo de Audifonos para Interpretación de Idiomas. Horarios de Servicio
8 – 11:30 a.m.	MDRT Habla
11:30 a.m. – 5:30 p.m.	Zona ConneXion
11:30 a.m. – 5:30 p.m.	Tienda MDRT
11:30 a.m. – 5:30 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT
12 – 1:30 p.m.	Sesión Comida: Un Nuevo Marco para Nuestro Miedo al Fracaso 
2 – 3 p.m.	Sesiones de Enfoque
3:30 – 4:30/5 p.m.	Sesiones de Enfoque

MIÉRCOLES, JUNIO 7

7 a.m. – 2 p.m.	Horario de Registro
7 a.m. – 6 p.m.	Devolución de Audifonos de Interpretación
8:30 – 9:30 a.m.	Presentaciones Angulares Cornerstone
9:30 a.m. – 5:30 p.m.	Tienda MDRT
9:30 a.m. – 5:30 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT
10 – 11 a.m.	Foro Abierto de Court of the Table 
10 – 11 a.m.	Sesiones de Enfoque y Sesiones Echo
11:30 a.m. – 12:30 p.m.	Sesiones de Enfoque
2 – 5 p.m.	Sesiones Plenarias

No habrá interpretación simultánea para sesiones de pago por evento. (/ ).



Se requiere portar el gafete de identificación personal de la reunión para poder entrar a todas las sesiones y eventos, incluyendo Sesiones Plenarias, Sesiones de Enfoque, Zona ConneXion, Ceremonia Inaugural, Presentaciones Angulares Cornerstone, MDRT Habla, Sesiones Eco, Intercambio de Ideas y las sesiones de pago por evento.

¡No pierdas tu gafete! El costo de reposición por cada gafete será de **\$ 995 USD**. En caso de pérdida u olvido de tu gafete, acude al Módulo de Registro, ubicado en la Sala B Sur (South Hall B) del Centro de Convenciones.

La información en este libro está correcta al momento de su impresión. Si fuera necesario hacer cualquier modificación al programa agenda general, las correcciones estarán disponibles en la aplicación para la Reunión MDRT.

SÁBADO, JUNIO 3

6:30 a.m. –
2 p.m.

Proyecto de Servicio de la Fundación MDRT

[Give Kids the World Village](#)

El proyecto de apoyo Llamado a la Promesa es a favor de la causa de Give Kids the World Village. Nuestros 200 voluntarios pre-registrados serán testigos de la importancia de la labor de esta beneficencia y la felicidad que llevan a las familias que tienen algún menor diagnosticado con alguna enfermedad de pronóstico reservado. En ese centro recreativo “de cuento”, no lucrativa, estas familias son agasajadas con un fin de semana de vacaciones, sin costo alguno para ellos.

11 a.m. – 4 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

[Centro de Convenciones – Nave Sur, Nivel II](#)

11 a.m. – 5 p.m.

Tienda MDRT

[Centro de Convenciones – Sala B Sur](#)

11 a.m. – 6 p.m.

Registro

[Centro de Convenciones – Sala B Sur](#)

4:30 – 5:30 p.m.

Orientación para los Voluntarios PGA

[Cantonese](#)

[Japanese](#)

[Korean](#)

[Mandarin](#)

[Español](#)

[Thai](#)

[Centro de Convenciones – S310](#)

Todos los voluntarios PGA deben asistir a esta útil sesión. El Presidente Mark J. Hanna, CLU, ChFC y el Vicepresidente Divisional del PGA, Rino V. Cipparrone, CFP, CLU se dirigirán a los voluntarios, seguido de sesiones de taller con tu Grupo de Trabajo. Durante la sesión de tu grupo, recibirás instrucciones específicas de tu Director y Director Adjunto, y luego, llenarás las fichas que se utilizan para tus funciones y evaluación.

6 – 7:30 p.m.

Recepción Excalibur

[Miembros de la Sociedad Excalibur de la Fundación MDRT, y benefactores 2017 de la Sociedad Inner Circle\(Acceso sólo con invitación\).](#)

[Tapa Toro](#)

DOMINGO, JUNIO 4

7 a.m. – 7 p.m. **Registro**
Centro de Convenciones – Sala B Sur

10 a.m. – 4 p.m. **Zona ConneXion**
Centro de Convenciones – Sala B Sur

10 a.m. – 4 p.m. **Tienda MDRT**
Centro de Convenciones – Sala B Sur

10 a.m. – 4 p.m. **Módulo de la Fundación MDRT**
y
6:30 – 7:30 p.m. Centro de Convenciones – Nave Sur, Nivel II

1 – 3:30 p.m. **Programa & Recepción Court of the Table y Top of the Table** 🇨🇳

- 🇨🇳 Cantonese
- 🇨🇳 Japanese
- 🇨🇳 Korean
- 🇨🇳 Mandarin
- 🇨🇳 Español
- 🇨🇳 Thai

Este evento es exclusivo para miembros de Court of the Table y Top of the Table 2017.

1 – 2:30 p.m. **De Cero a Bueno: Como Desarrollar tu Negocio**

Cameron Herold – Hilton – Orange Ballroom DE

Gestionar el crecimiento de un negocio puede ser una experiencia muy emocionante, pero también puede ser intimidante. Herold, conocido en el mundo como “El Gurú del Crecimiento de Negocios”, es la mente maestra detrás del crecimiento exponencial de cientos de empresas, guiando a sus clientes para doblar sus utilidades e ingresos en tres años o menos. En esta dinámica sesión, Herold revela los sistemas que toda compañía debe saber, y cómo aplicarlo mientras generas utilidades.

2:30 – 3:30 p.m. **Coctel**
Hilton – Florida Ballroom



5 – 6:30 p.m. **Ceremonia Inaugural**

- 🇨🇳 Bahasa Indonesia
- 🇨🇳 Cantonese
- 🇨🇳 Hindi
- 🇨🇳 Japanese
- 🇨🇳 Korean
- 🇨🇳 Mandarin
- 🇨🇳 Portuguese
- 🇨🇳 Español
- 🇨🇳 Thai
- 🇨🇳 Vietnamese

Preside: Mark J. Hanna, CLU, ChFC – Centro de Convenciones – Sala A Sur

La Ceremonia Inaugural presentará a oradores inspirados que marcarán la pauta para los siguientes tres días. Además de sus mensajes motivacionales, disfruta el espectáculo de música y diversión en vivo y la tradicional ceremonia de banderas de MDRT. Se invita a todos a que usen ropa tradicional de sus propios países para celebrar la diversidad y conectividad global de MDRT.

(las puertas abren a las 4:15 p.m., música en vivo empieza a la 4:30 p.m.)

Inauguración Mark J. Hanna, CLU, ChFC

Ceremonia de Banderas

Momento de Reflexión Jonathon M. Hanna

Interludio Musical Dami Im

Ciudadanía Global Chris Bashinelli

Conoce a tu Reunión Eric Jones

Título por anunciarse Orador magistral

LUNES, JUNIO 5

7 a.m. – 4 p.m.

Registro

Centro de Convenciones – Sala B Sur

8 – 11:30 a.m.

Sesiones Plenarias

Centro de Convenciones – Sala A Sur

(las puertas abren a las 7:15 a.m., música en vivo empieza a la 7:30 a.m.)

Presiden: Mark J. Hanna, CLU, ChFC, and
Brian D. Heckert, CLU, ChFC

Bajo una Diferente Perspectiva Perspective Vinh Giang

Nuestra Propia Evolución Juan Enriquez

Sin Límites Caroline Casey

Receso

Interludio Musical Dami Im

Entregando la Felicidad Jenn Lim

Ante el Borde del Futuro Mark J. Hanna, CLU, ChFC

La Medida de Una Persona H. Richard Dobson Jr., CFP

El Poder de la Esperanza Pamela Landwirth

Sé Importante Peter Sheahan

11:30 a.m. –
5:30 p.m.

Zona ConneXion

Centro de Convenciones – Sala B Sur

11:30 a.m. –
5:30 p.m.

Tienda MDRT

Centro de Convenciones – Sala B Sur

11:30 a.m. –
5:30 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Nave Sur, Nivel II

12 – 1:30 p.m.

Sesión Comida: Crea Experiencias Excepcionales para el Cliente

Mike Staver – Hilton – Orange Ballroom B

Esta sesión será presentada en inglés. No habrá interpretación simultánea para esta sesión. 

2 – 3 p.m.

Intercambio de Ideas

Las sesiones de Intercambio de Ideas son interactivas, donde se invita al público a participar. Un moderador facilitará que los miembros compartan sus mejores ideas de ventas, gestión administrativa y marketing que les han ayudado a aumentar su productividad y elevar la profesión.

Español

Hilton – Orlando Ballroom V-VI

SESIONES DE ENFOQUE 2-3 P.M.

Estrategias de Planeación Patrimonial y de Retiro

🇪🇸 Español

¿Sabes tus clientes cuánto será su ingreso durante su retiro? ¡Deberían!

Clay Gillespie, CFP, CIM – Hilton – Orange Ballroom DE

Muchos de nuestros clientes están llegando a la edad en la que deben comenzar a generar ingresos de sus ahorros para el retiro y sus derechos de pensiones. Gillespie hablará de cuánto se requiere un nuevo marco para la discusión sobre el retiro, el idioma del retiro y desarrollar la estrategia adecuada para ayudar a tus clientes a entender cuánto ingreso tendrán en el retiro y cómo tu plan les ayudará a lograrlo.

SESIONES DE ENFOQUE 3:30-4:30 P.M.

Estrategias con los Clientes

Presentada en español

Taller de Prospección

Álvaro Aldrete Morfin, LUTC, FSS – Hilton – Orlando Ballroom V-VI

En este taller de prospección, se compartirán ideas sencillas sobre cómo pedir referidos. Al final de la sesión, los participantes se llevarán una lista con al menos 90 nombres a quienes poder llamar, en cuanto regresen a casa después de la Reunión Anual. Los temas cubiertos incluyen estadísticas, hábitos momentos clave para pedir referidos y otras ideas, muy fuera de lo común—para obtener referidos. Esta sesión será presentada en español.

SESIONES DE ENFOQUE 3:30-5 P.M.

Mercadotecnia

🇪🇸 Español

Vende y Maneja 10 Veces más Clientes en 3 Días por Semana

David Batchelor, Dip PFS, CFP – Hilton – Orange Ballroom DE



Estamos limitados a 24 horas por día, y días por semana; y si trabajamos todo ese tiempo, nos destruiremos a nosotros y a nuestras familias. Pero al usar eventos multiclientes como fuente principal de contacto, puedes reducir significativamente tus horas de trabajo, y aumentar enormemente las satisfacción y lealtad de tus clientes. En esta sesión, Batchelor mostrará cómo usar los seminarios de educación pública para atraer y vender a los prospectos. También disertará sobre cómo usar talleres de revisión de clientes para realizar revisiones de múltiples clientes en sólo unas horas. Esto es un método radical, en el que cambiará tu manera de hacer negocios y de conducir tu operación.

5 – 6 p.m. **Club Quarter Century**
Sólo para miembros del Quarter Century Club
 Hyatt – Orlando Ballroom

5:30 – 6:30 p.m. **Recepción de Top of the Table**
Solo para miembros Top of the Table 2017
 Hyatt – Plaza International Ballroom DEF



MARTES, JUNIO 6

6 – 7:30 a.m. **Sesión Desayuno: Olvida la Fuerza de Voluntad: Cómo Lograr Más para tu Negocio**  
 Debra Searle – Hilton – Orange Ballroom B
Esta sesión será presentada en inglés. No habrá interpretación simultánea para esta sesión. 

7 a.m. – 4 p.m. **Registro**
 Centro de Convenciones – Sala B Sur

8 a.m. – 11:30 a.m. **MDRT Habla**
 Centro de Convenciones – Sala A Sur
(las puertas abren a las 7:15 a.m., música en vivo empieza a la 7:30 a.m.)

Presiden: Ross Vanderwolf, CFP, and James D. Pittman, CLU, CFP

Lecciones Aprendidas James D. Pittman, CLU, CFP

La Gestión de Negocios del Mañana

Generación de Negocios a Través de la Normatividad Ian Green, Dip PFS

Proceso, Proceso, Proceso Benjamin Harding, CLU, CFP
 Kimberly A. Harding, CLU

Genera una Cultura de Salud y Bienestar Mark S. Gaunya, GBA

Convierte a tus Clientes en Partidarios Chris Leach, Dip PFS

Apalancamiento en la Tecnología Ryan J. Pinney
 Steven A. Plewes, CLU, ChFC
 Edward C. Skelly, CLU, ChFC

Receso Cerebral

8 a.m. –
11:30 a.m.

MDRT Habla

Cambia la Vida de las Personas

Haz la diferencia	Roy Hall, ADFP
Del Monstro del Dinero al Amo de los Lunes	Jae S. Lee
Objeciones	Sanjay Tolani, FLMI, MBA
Oxígeno Financiero	Alphonso B. Franco, RHU, RCIS Godfrey Phillips, FChFP, J.P.
Si no tú, ¿Quién?	Peter Jason Byrne
La Caja	Guy E. Baker, MSFS, CFP

Receso

Ideas de Participación que Asombrarán a tus Clientes

Referidos Desinteresados	Rick Hu
Tu Regalo Perdurable	Sherry Lee Ong
Preguntas Poderosas	Gregory Fok, CFP
No es Sólo Negocios; Esto es Personal	Matthew T. Hoesly, CFP, ChFC
Participación	Richard Pearse Collins
Adapta y Adopta	Jennifer A. Borislow, CLU Michelle L. Hoesly, CLU, ChFC

Receso Cerebral

Ideas MDRT para Llevar

Ponme en tu Nómina	George B. Sigurdson, CLU
Preguntas para la Oportunidad	Matthew Charles Collins
Triplica tus Resultados con MDRT	David Batchelor, Dip PFS, CFP
Inspiración de Mentores	Soochang Hur

8 a.m. –
11:30 a.m.

MDRT Habla

MDRT Takeaways *Continued*

Declaración Personal de Valores	Terence Chan Mou Hon
Lo que No Se Ve, Se Olvida	Neeraj Chauhan, CFP, BCom
Ideas de Desarrollo de Negocios Exitosamente Implementadas	Bryson Milley, CFP, CIM
Una Nueva Óptica	Daniel O'Connell, MBA
En la Cuerda Floja	William J. Rossi, CFP, ChFC
De lo Bueno a los Grandioso al Gozo	Sol Hicks

11:30 a.m. –
5:30 p.m.

Zona ConneXion

Centro de Convenciones – Sala B Sur

11:30 a.m. – 5:30
p.m.

Tienda MDRT

Centro de Convenciones – Sala B Sur

11:30 a.m. – 5:30
p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Nave Sur, Nivel II

12 – 1:30 p.m.

Sesión Comida: El Nuevo Marco de Nuestro Temor al Fracaso 🚫🚫🚫

Adam Kreek – Hilton – Orange Ballroom B

Esta sesión será presentada en inglés. No habrá interpretación simultánea para esta sesión. 🗣️

SESIONES DE ENFOQUE 2-3 P.M.

Estrategias con los Clientes

🇪🇸 Español

Presentaciones en Una Página que Cantan

Robert Gawthrop, CFP, CLU – Hilton – Orlando Ballroom DE

En esta sesión, Gawthrop te llevará por una serie de presentaciones altamente efectivas, sencillas, de una página, que él utiliza para ayudar a sus clientes a tomar decisiones y a actuar. Ya sea que te enfoques en el seguro de vida, beneficios en vida o administración de inversiones, Gawthrop tiene una presentación en una página, que puedes usar en forma efectiva para mejorar tus resultados y ayudar a más clientes. Gawthrop también aborda la importancia de tener pasatiempos fuera de tu negocio, que te puedan ayudar a ser más exitoso y mejor equilibrado como Persona Íntegra.

Persona Íntegra

Presentada en español

8 Actitudes Ganadoras para Conectarte con tus Prospectos

Martin Pfister – Hilton – Orlando Ballroom V-VI

Antes de poder formar una relación con los clientes, debes contar con un sólido sentido de tu propio carácter. Después, podrás comunicar los beneficios de los productos a los clientes, y entender que les provoca a comprar. En esta sesión, Pfister discute las actitudes que ayudan a desarrollar tu perspectiva como Persona Íntegra, y explica cómo esos métodos te beneficiarán a ti en tu trabajo. Los asesores salen con un claro sentido de propósito y una perspectiva positiva sobre su vida personal y profesional. Esta sesión será presentada en español.

SESIONES DE ENFOQUE

3:30-5 P.M.

Estrategias con los Clientes

🇪🇸 Español

El Poder de las Palabras

Bhupinder S. Anand, ACII, Dip PFS – Hilton – Orange Ballroom DE

En su ponencia en Sesión Plenaria de 2016, Anand explicó la necesidad de considerar cuidadosamente las palabras que usamos, la reacción que generan, la respuesta que reciben y los resultados que producen. Esta sesión explorará este tema a mayor profundidad, y lograrás un mejor entendimiento de por qué el lenguaje es tan importante. Las palabras deben crear las emociones correctas en los clientes para que tomen las decisiones sensatas, y el dominio de un lenguaje creativo te faculta para ser distinto a tus competidores. Al analizar nuestras palabras, obtenemos la capacidad de rápida y significativamente influenciar la relación de un cliente, y en esta sesión descubrirás que existen muchas ideas creativas que podrás usar inmediatamente para acelerar tu ascenso al nivel de Top of the Table.

Protección

Presentada en español

Ventajas Estratégicas de las Acciones y Fideicomisos

Jose Trinidad Nunez Orozco, LUTCF, FSS – Hilton – Orlando Ballroom V-VI

En esta sesión conocerás un programa que garantiza el bienestar de tus clientes y sus familias, en caso de que alguno de los socios fallezca o se incapacite. El medio es un convenio protegido por un fideicomiso y financiado por un seguro de vida. Los socios supervivientes aumentan sus acciones conforme al convenio, mientras que la familia del occiso vende las acciones. Más allá de las ventajas de la planeación estratégica, Orozco también explicará otras ventajas fiscales que este plan puede ofrecer. Esta sesión será presentada en español.

5-6 p.m.

Club Quarter Century

Sólo para miembros del Quarter Century Club

Hyatt – Orlando Ballroom

5:30-6:30 p.m.

Cóctel de Recepción para Top of the Table 2017

Sólo para miembros de Top of the Table

Hyatt – Plaza International Ballroom DEF

MIÉRCOLES, JUNIO 7

7 a.m. – 2 p.m.

Registro

Centro de Convenciones – Sala B Sur

7 a.m. – 6 p.m.

Devolución de Audífonos de Interpretación

Centro de Convenciones – Sala B Sur

8:30 –
9:30 a.m.

Presentaciones Angulares Cornerstone

Español

Una Travesía al Éxito

Tony Gordon y Alessandro M. Forte, Dip PFS

Preside: James D. Pittman, CLU, CFP

Centro de Convenciones – Sala A Sur

Disfruta esta conversación entre amigos y los miembros legendarios de Top of the Table. Gordon y Forte, mientras reflexionan sobre sus jornadas al éxito. Descubre cómo vencieron sus desafíos y aprende las ideas que les llevaron desde sus humildes orígenes a 59 años de experiencia combinada a nivel Top of the Table.

Español

Sé la Opción Más Obvia

Peter Sheahan – Preside: Mark J. Hanna, CLU, ChFC

Centro de Convenciones – S310

Sheahan te llevará a lo más profundo de cómo los grandes líderes encuentran oportunidades frente a la turbulencia, y aprovechan el cambio para crear más valor. En esta plétórica sesión interactiva de un caso de estudio, desempacará ante el público las respuestas a las siguientes interrogantes:

- › ¿Qué constituye valor en las mentes de tus clientes más importantes?
- › ¿Dónde se encuentran las oportunidades para crear más valor?
- › ¿Qué atributos clave se necesitan para diferenciarte de los demás y ofrecer el punto de diferencia, valioso y rentable, en tu negocio?
- › ¿Cómo encuentras y explotas esas oportunidades, aún mientras continúan los cambios y turbulencias del mercado?

Sheahan te conducirá a través de una metodología táctica que te dará mayor claridad sobre cómo desarrollar las herramientas para convertir tu visión en realidad. Asiste, y encontrarás inspiración.

MIÉRCOLES, JUNIO 7

9:30 –
10:30 a.m.

Club Quarter Century

Sólo para miembros del Quarter Century Club
Hyatt – Orlando Ballroom

9:30 a.m. –
5:30 p.m.

Tienda MDRT

Centro de Convenciones – Sala B Sur

9:30 a.m. –
5:30 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Nave Sur, Nivel II

10 – 11 a.m.

Foro Abierto de Court of the Table

Hilton – Orange Ballroom B

Este evento es sólo para miembros de Court of the Table 2017

Esta sesión se ofrece en inglés, cantonés, mandarín, japonés, coreano, thai y español.

Los miembros de Court of the Table tendrán la oportunidad de conectarse y entablar conversaciones sobre los temas que más les interesan, durante esta sesión de una hora. Miembros a nivel Court of the Table facilitarán las discusiones en mesas redondas informales. Los temas incluyen personal, tecnología, estrategias de compensación, cómo desarrollar marca y mercado, gestión de tiempo, prácticas de contratación, planeación de transiciones, honorarios Vs. comisiones, y medios sociales. Los concurrentes pueden moverse de mesa en mesa, enfocándose en temas de interés para ellos, mientras comparten sus reflexiones, retos y éxitos, generando una discusión amena.

SESIONES DE ENFOQUE Y SESIONES ECHO

10-11 A.M.

Sesiones Eco

Las Sesiones Eco son sesiones participativas e interactivas, a manera de conversación, conducidas por facilitadores que compartirán los puntos sobresalientes y para llevar de la sesión, y guiarán las discusiones sobre cómo poner en práctica la información para avanzar aún más en el desarrollo profesional.

Español

Hilton – Orlando Ballroom V-VI

Estrategias con los Clientes

Español

El Asesor del Siglo 21

Sanjay Tolani, FLMI, MBA – Hilton – Orange Ballroom DE

Los asesores de hoy deben presentar soluciones complicadas para simplificar las multifacéticas metas financieras de los clientes conocedores y exigentes. En esta sesión, Tolani explica cómo combinar los conocimientos existentes con nueva información puede elevar los ingresos. Habla sobre desarrollar una presentación universal, que maneje objeciones e inquietudes, y cómo contestar la pregunta “¿Por qué debo escogerme como mi asesor?”

SESIONES DE ENFOQUE

11:30 A.M.–
12:30 P.M.

Mercadotecnia

Español

Vendiendo Éxito por Todo el Mundo

Gregory Pogonowski, Dip PFS, Cert CII(MP) – Hilton – Orange Ballroom DE

¿Es posible moverse por todo el mundo y aun mantener una alta producción? ¿Puedes determinar lo que tu cliente está pensando y utilizar ese conocimiento para beneficiarse ambos? Pogonowski compartirá ideas y estrategias de ventas extraídas de sus más de 30 años en finanzas profesionales, con una experiencia que va desde el altamente regulado mercado del Reino Unido, hasta Dubái, donde no hay ventajas fiscales para ningún producto. También compartirá lecciones que le ayudaron a triplicar su producción y le permitió hablar en diversas conferencias por Europa. Aprenderás cómo aplicar tus habilidades a un diverso rango de clientes, mientras Pogonowski ofrece un reto de 90 días para ayudarte a alcanzar niveles de producciones de Court of the Table, y luego, de Top of the Table.

Estrategias con los Clientes

Presentada en español

Las 7 Ideas que Cambiaron Mi Negocio

Rodrigo Rivera Barba – Hilton – Orlando Ballroom V-VI

Barba discutirá siete conceptos esenciales que han impulsado su negocio y le han elevado al nivel de Court of the Table. Vas a poder aplicar las ideas de Barba en tu negocio para impulsar tus ventas, obtener más referidos, cerrar ventas, evaluar el costo emocional de tus resultados y más. Esta sesión será presentada en español.

2 – 5 p.m.

Sesiones Plenarias

Centro de Convenciones – Sala A Sur

(las puertas abren a las 1:15 p.m.; música en vivo a partir de la 1:30 p.m.)

Presiden:	Regina Bedoya, CLU, ChFC, y Mark J. Hanna, CLU, ChFC
El Arte del Encantamiento	Guy Kawasaki
Lo Mejor de Todo	Ian Green, Dip PFS
Relaciones a Puño Cerrado	Billy Riggs
Llevando Bien el Estrés	Kelly McGonigal
Receso	
Pregunta, Piensa, Actúa, Repite	Jeff Havens
Crea Momentos de Gozo Inesperados	Charlie Todd
Pasando a Ser Grandioso	Eric Boles



Las estrellas pequeñas son las de mayor brillo



Give Kids The World Village es un centro recreativo de 79 acres sin fines de lucro, que ofrece vacaciones gratuitas, de toda una semana para niños de todo el mundo que sufren enfermedades críticas, con la familia.

Apoya a la coparticipación de la Fundación MDRT y Give the Kids the World con un donativo para crear un momento S.T.A.R. para las familias -- una experiencia que siempre recordaran. Cada donativo se dividirá en forma equitativa para apoyar a Give Kids the World Village y los programas globales de subvenciones de la Fundación MDRT.



WELCOME TO THE CONNEXION ZONE

CONVENTION CENTER –
SOUTH HALL B

**ESCUCHA SESIONES
BREVES SOBRE UNA
DIVERSIDAD DE TEMAS
EN LA ZONA CONNEXION,
UN ÁREA ENERGÉTICA,
PLETÓRICA DE
INFORMACIÓN, EN MÁS DE
150 SESIONES.**

THANK YOU TO OUR 2017 PLATINUM SPONSOR



SPONSOR OF TOTE BAGS AND CHARGING STATIONS

¿QUÉ HAY EN LAS ZONAS?



Zonas de Ponentes

Explora nuevas ideas de ventas y consejos de producción, y asiste a breves charlas en auditorios pequeños y exclusivos.



Teatro de las Grandes Ideas

Este gran estrado, con su pantalla gigante, te da las novedades de la conferencia desde Twitter, además de una serie de paneles de discusión y sesiones de Preguntas y Respuestas.



Grandes Conversaciones

Las Grandes Conversaciones te permite conocer y aprender de algunos de los máximos y más experimentados productores de MDRT.



Zonas de Expositores

Visita y conoce a los expositores para conocer cómo hacer crecer tu negocio.



Zona de Tecnología

Algo siempre está ocurriendo en la Zona de Tecnología, ofreciéndote una experiencia tecnológica sorprendente, en tres ambientes exclusivos:

SALÓN DE TECNOLOGÍA

Escucha cómo tus compañeros optimizan el uso de la tecnología, aprende cómo aprovechar los secretos del éxito en **mdrt.org**, y conoce más sobre las apps que pueden contribuir más a tu éxito personal y profesional.

PARQUE TECNOLÓGICO DE DIVERSIONES

Descubre cómo los nuevos dispositivos más atractivos y la tecnología, como la inteligencia artificial, las prendas de salud y bienestar, las herramientas de realidad virtual y tecnología con base en gesticulación pueden impactar tu vida y tu negocio.

BARRA DE LA TECNOLOGÍA

A través de demostrativas en vivo e interactivas, expertos al momento te contestarán una serie de preguntas técnicas y ofrecerán soluciones tecnológicas prácticas para gestión y productividad, medios sociales, dispositivos, viajes y un sinnúmero de otros intereses.

LOS SEGUROS EN ACCIÓN

Los charlistas compartirán anécdotas sobre el impacto que su labor, como profesionales en seguros, ha causado en sus clientes.

Lunes, Junio 5

4-4:20 p.m.

Maurizio Zolezzi (Español)

CONOCE TUS SESIONES DE LA REUNIÓN

Estos son algunos consejos para navegar en la Reunión, según los asistentes más experimentados. Las sesiones contestarán algunas de las preguntas más comunes sobre la Reunión y ofrecerá información útil para ayudarte a obtener lo máximo para ayudarte a obtener lo máximo de la Reunión.

Domingo, Junio 4

2-2:20 p.m.

Claudio Sraer, MBA / Español

Ponente Zona 1

NUEVO PARA ESTE AÑO

SUNDAY

	Speaker Zone 1	Speaker Zone 2	Speaker Zone 3
10:30 a.m.	COURT OF THE TABLE CONNECT Judith Criner Marroquin, LUTCF, LCI Creando una Sociedad de Adultos Mayores Sanos e Independientes (S)	COURT OF THE TABLE CONNECT Kulinchandra Patel Enjoying "No" (H)	COURT OF THE TABLE CONNECT Theodore Rusinoff, CFP The 3 Questions That You Ask Every Prospect and Client (E)
11 a.m.	COURT OF THE TABLE CONNECT Michael Bibb, Dip PFS, BA The Rocky Project-What Will Your Legacy Be? (E)	COURT OF THE TABLE CONNECT Ng Ka Lee 首次會面成交的魔法 (C)	
	COURT OF THE TABLE CONNECT Hyun Sook Lee 리뷰가 답이다! (K)	COURT OF THE TABLE CONNECT Simon Gibson, Dip PFS Client Happiness (E)	COURT OF THE TABLE CONNECT Aurora Tancock, CFP, FLMI Building a Referral Based Practice (E)
Noon	MEET YOUR MEETING Pornprapa Sukreepirom (T)	MEET YOUR MEETING Jennifer Mann, MBA, CFP (E)	MEET YOUR MEETING Tamami Okuyama (J)
	Ana Sofia Rodriguez, MBA El Valor de la Fundación MDRT (S)	EXHIBITOR The Bryn Mawr Trust Co. of DE A Wealth of Possibilities & The Delaware Advantage (E)	EXHIBITOR First Heartland Capital, Inc. The Solution That Will Make You a Top of the Table Qualifier (E)
1 p.m.	Alex Braun Back to Basics in Prospecting, Obtaining Quality Referrals and Sales Concepts (E)	Saad Baksh, BSc (Hons) Building and Sustaining a Successful Multi-line Practice (E)	EXHIBITOR FutureVault Inc. Become the Client's Financial Quarterback with a Digital Collaborative Vault (E)
	Aaron Hammer, LUTCF Millenials: The Opportunities and The Challenges (E)	EXHIBITOR Continental Insurance Brokers Larger than Life - Premium Financing for High Value Life Insurance (E)	Caio Cunha Como Medir a Satisfação Financeira de um Aposentado? (P)
2 p.m.	MEET YOUR MEETING Claudio Sraer, MBA (S)	MEET YOUR MEETING Leung Mo Ling Annie (C)	MEET YOUR MEETING Jaeseok Park (K)
	Jae Lee Coach Your Clients to Teach Their Children Financial Responsibility Early (E)	EXHIBITOR Asset Life Settlements, LLC Life Settlement Brokers vs. Providers: Which One Represents the Seller's Best Interests? (E)	EXHIBITOR The Taylor Method How to Sell an Insurance Policy Every Day (E)
3 p.m.	INSURANCE IN ACTION Miki Nagumo, TLC (J)	INSURANCE IN ACTION Kinson Ng Chi Lap (C)	INSURANCE IN ACTION Hyoun Pio Park (E)
	AUTHOR Michael Morrow, CFP Strategies to Catapult Prospecting and Client Loyalty (E)	AUTHOR Jianhong Wei 营销没有不可能 (M)	AUTHOR Leonor Amelia Villalobos Bedolla Inteligencia Financiera, Para Ti y Tus Clientes (S)

SUNDAY

	Big Idea Theater	Great Conversations	Technology Zone
10:30 a.m.	COURT OF THE TABLE CONNECT Shane Westhoelter Quality Life Planning-Not Just Financial Planning: What Clients Really Want (E)	COURT OF THE TABLE CONNECT Thomas Levasseur, CLU, CLTC Effective, Cost Efficient Prospecting (E)	COURT OF THE TABLE CONNECT William J. Rossi, CFP, ChFC Tips to Get to the Top (E)
11 a.m.	COURT OF THE TABLE CONNECT Takahiro Izuki, SLU, IFA ウェルス・マネジメントの要諦 (J)	COURT OF THE TABLE CONNECT Judy Byle-Jones, CFP, CIU Adding Value to Clients Going Through Divorce (E)	COURT OF THE TABLE CONNECT Shao-Kai Chiu, CFP 雲端BOX視客圖 (M)
	COURT OF THE TABLE CONNECT Wang Lu 智慧理财规划幸福人生 (M)	COURT OF THE TABLE CONNECT Sujitra Ueawongchoetchu การเป็นพี่ปรึกษาทางการเงินมืออาชีพ (T)	COURT OF THE TABLE CONNECT Heather M. Courneya, CLU, CH.F.C. The Earlier You Start Saving, the More Comfortably You Will Save (E)
Noon	MEET YOUR MEETING Feng-Chiao Hsu (M)	Bennie Wei Chuan Hoo Secrets to Get to MDRT Life Member (E)	Miranda Knight Make the Most of Your Member Benefits (E)
	Ralph Antolino, J.D., CLU How to Conduct Client Meetings via Skype (E)		Kathryn Furtaw Keuneke, CAE Resource Zone: MDRT's Multimedia Resources (E)
1 p.m.	EXHIBITOR Status Factory How YOU Can Become the Only Possible Choice for Your Customers & Prospects (E)	Joseph Fang 15次年會15個創意 (M)	Hidenorei Miki, TLC 効果的な地方戦略の実践 (J)
			Monica Castiglione Transforma las Redes Sociales En Aliadas De Tu Negocio (S)
2 p.m.	MEET YOUR MEETING Jennifer Mann, MBA, CFP (E)	George Shadie, AEP, CLU Lessons from Attending Annual Meetings (E)	Tori Unger Using the MDRT Member Toolkit (E)
	Soo Chang Hur 약관을 활용한 효과적인 CI종신보험 판매 (K)		DAHLIA+ Technology of the Future, Now: AI On Your Devices (E)
3 p.m.	PANEL Mario Daher Calderon, LUTCF Sergio Puente Calzada David Fitz Ocampo Rodolfo Olea Patino, MBA Host: Patricia Tello-Villarino Vendedor o Empresario Exitoso? Ideas de Ventas, Planificación y Continuidad de Negocio (S)	Donald White, CLU, ChFC Service Projects Can Be Life-Changing! (E)	Tori Unger Using the MDRT Member Toolkit (E)
			DAHLIA+ 15 Must-Have Productivity Apps (E)

MONDAY

	Speaker Zone 1	Speaker Zone 2	Speaker Zone 3
Noon	BUSINESS COACHING Su Hyun Oh 간편 재무설계를 통한 고객 어프 로치 횡수 늘리기 (K)	BUSINESS COACHING Rajesh Chheda, ACA, CFP (H)	BUSINESS COACHING Meila McKitty Plummer, LUTCF, FSS Yes! You Can Have it All...Your All... (E)
1p.m.	BUSINESS COACHING Filemon Arcos Davila La importancia de saber lo que quieres (S)	BUSINESS COACHING Kritchanat Dechathanasingh พลังแห่งกิจกรรม (T)	BUSINESS COACHING Anthony Hui Wing Wah, LUTCF, FChFP 高效信任力 (C)
2p.m.	BUSINESS COACHING Yang Hong Li 用服務帶動銷售 (M)	David Blake Giving Back With Your MDRT Peers through the Foundation (E)	
3p.m.	Satoshi Ozawa 人としてどう接するか? 逆転の発想、 質問力の重要性 (J)	JB Griffith, Ph.D, ChFC Make Clients Want To Do Business With Only YOU! (E)	EXHIBITOR Status Factory How YOU Can Become the Only Possible Choice for Your Customers & Prospects (E)
	INSURANCE IN ACTION Ting Ting Zhang (M)	INSURANCE IN ACTION Brent Kimball, CFP, ChFC (E)	INSURANCE IN ACTION Krits Pitimana-Aree (T)
4p.m.	Marc Bineham, ADFS, FChFP 30 Years of Listening to the Doyens, What I Have Learned (E)	EXHIBITOR Transpacific Financial Inc. 為何非美國居民要購買美國保險? 購買程序為何? (M)	Bryson Milley, CFP, CIM Do You Really Know Your Clients? Are You Asking the Right Questions? (E)
	Chan Ka Man Carmen 危疾治療新世代 (C)	EXHIBITOR NAIFA NAIFA LACP: Hallmark of Knowledge, Experience and Ethics (E)	EXHIBITOR Advantage Media Attract Your Ideal Client: Brand Positioning That Pays Dividends (E)
5p.m.	Ana Sofia Rodriguez, MBA The Value of the MDRT Foundation (E)	EXHIBITOR AIA Group Envisioning Without Boundaries (E)	EXHIBITOR Auchel World/Grand Prospects Financial & Insurance Services 美國新挑戰, CRS, 全球資產如何重新配置 (M)

MONDAY

	Big Idea Theater	Great Conversations	Technology Zone	
Noon	SHOW AND TELL Matthew Charles Collins Creating a Top of the Table Business That Can Withstand Time and Regulation (E)	CASE STUDY Yun-ting Tseng 財務規劃的案例分析 (M)	David Blake Selling High Limit Disability Insurance Using Web Based Enrollment Platforms (E)	Noon
1p.m.	SHOW AND TELL Host: Feng-Chiao Hsu Shu-Chun Lee Chin-Lung Wang Chih Chun Hung 實務研討 (M)	CASE STUDY Alessandro Forte, Dip PFS The Secret of Success (E)	EXHIBITOR Future Vault Inc. Personal Data Management: Helping Your Client Securely Organize Their Life (E)	1p.m.
2p.m.	SHOW AND TELL Khajonsak Khraiwanit, CFP Chirawadee Hompetch, CFP, MBA แผนการเงินชีวิต (T)	CASE STUDY Kim Harding, CLU, and Ben Harding, CLU, CFP Transitioning into a Comprehensive Fee Based Practice (E)	Maribel Ruiz Ramos Facebook y Mi Estrategia de Comunicación (S)	2p.m.
3p.m.	PANEL Zhenzhu Xue Haochen Su Jihong Li 中国式家庭保险需求探索。(M)	Joo Suk Kim 블루오션 시장의 탐색 및 발굴 (K)	Peter Hill, ChFC Portfolio Construction Using a Financial Plan (E)	3p.m.
			Ta-Hung Kuan 站在雲端看世界 (M)	
4p.m.	INSURANCE IN ACTION Maurizio Zolezzi (S)	Pornprapa Sukreepirom ชีวิตอนาคตของคุณจากวันนี้ (T)	Miranda Knight Make the Most of Your Member Benefits (E)	4p.m.
	Tony Gordon Moving from 10-3-1 to 10-9-8 (E)		Kathryn Furtaw Keuneke, CAE Resource Zone: MDRT's Multimedia Resources (E)	
5p.m.		Caroline Kheng, ChFC 百万圆桌基金会的价值 (M)	DAHLIA+ Wellness Technologies for Your Body, Home and Office (E)	5p.m.

TUESDAY

	Speaker Zone 1	Speaker Zone 2	Speaker Zone 3
Noon			
12:05	TOP OF THE TABLE CONNECT Mitchell Ostrove, CLU, ChFC What I Have Learned in 50 Years of MDRT (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Julia Cheng, CFP, MBA Ten Effective Take Aways to Increase Your Sales of Life Insurance (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Curtis Cloke, LUTCF, RICP The 18 Risks of Retirement (E)
12:30	TOP OF THE TABLE CONNECT Kyle Atkins, CLU, CFP To the Top in Ten (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Peter Byrne Sorry We Don't Do Quotes (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Tim Clairmont, CFP, MSFS How to Move from Organic to Intentional Marketing (E)
1p.m.			
1:05	TOP OF THE TABLE CONNECT Mark Dorfman, CLU, ChFC 20 minutes to Perfect Knowledge (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Randy Scritchfield, CFP, LUTCF Reflection, Specialization and Collaboration to Build a Meaningful Practice (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Marcus Henderson, LUTCF Marketing the Genuine YOU (E)
1:30	Atirach Dangwibul ทำอย่างไรให้เป็นหนึ่งในโลกค่า. (T)	Girish Bhatia (H)	Angus McQueen, Dip FS, Dip CD Your Future Clients (E)
2p.m.			
2:05	Dimosthenis Sykouris Working with Referrals is About Helping Others, Not Ourselves (E)	Richard Presky, LUTCF, CLU Secrets to My Sales Success (E)	Kobus Kleyn, CFP The Power of Personal Branding and Presence through Social Media (E)
2:30	Diana Sarol Bust that Slump! (E)	Arlyn Tan, MBA, FChFP Spotting Gold Opportunities from Objections (E)	Mark Rando Looking After the Clients You Have (E)
3p.m.			
3:05	Stephen Mathieu, ChFC, CLU The Ten Minute Lesson on Selling Whole Life Insurance (E)	Paresh Shah, CFP Three Dimensional Planning for Business Owners (E)	Cheng Ka Kit 銷售概念分享 (C)
3:30	Yi Ling Wang 客户经营维护有道, 人生事业长存 (M)	Hong Li 成为MDRT会员、迈向高端市场 (M)	EXHIBITOR NAIFA NAIFA LACP: Hallmark of Knowledge, Experience and Ethics (E)
4p.m.			
4:05	Seung Bok Kim 변액보험 어렵지 않아요! (K)	EXHIBITOR MetLife Asia Limited Be Customer Centric. Be Productive - A Path to MDRT (E)	EXHIBITOR GWG Life, LLC GWG Life: More Options for Senior Clients (E)
4:30	Aleen Swofford, CLU, ChFC Peanut Butter - How to Make Clients Sticky (E)	EXHIBITOR Advisors Academy Creating a Win/Win for Your Baby Boomer Clients and You (E)	Sofia Zervoudaki Choosing vs. Buying (E)
5p.m.			
5:05	EXHIBITOR Family Business USA Dirty Little Secrets of Family Business (E)	EXHIBITOR Ohio National Financial Services The Flexibility of Whole Life (E)	EXHIBITOR Branded Expert Publishing Don't Die with Your Message Still Inside You (E)

TUESDAY

Big Idea Theater	Great Conversations	Technology Zone
TOP OF THE TABLE CONNECT Jiang Xiao Feng 高净值人士资产规划中的风险提示 (M)	TOP OF THE TABLE CONNECT Yoshihiro Nishihara, TLC 経営者の心をわしづかみにする技術 (J)	TOP OF THE TABLE CONNECT Xiao Hong Tan 互联网新形势下品牌建设 (M)
TOP OF THE TABLE CONNECT Thanarat Khumdee มุ่งสู่จุดสูงสุด (T)	TOP OF THE TABLE CONNECT Luis Fernando Saad Seguro de vida e previdência. Eles vão comprar ambos! (P)	TOP OF THE TABLE CONNECT Daniel O'Connell, MBA How to Build Your Business Using Social Media (E)
TOP OF THE TABLE CONNECT Tse Sin Yan Carol MDRT為起步到TOT (C)	TOP OF THE TABLE CONNECT Steven Plewes, CLU, ChFC The Wisdom Based Practice (E)	TOP OF THE TABLE CONNECT Alejandro Marquez Espinosa, LCIC La diferencia entre 99 y 100 grados (S)
PANEL Tse Sin Yan Carol Glen Wong Tsui Yuen Tan Host: Benjamin Hok Hei Tam 高峰對談 (C)	Joao Paulo Bottecchia Efeitos dos impostos e inflação no planejamento financeiro (P)	Tori Unger Using the MDRT Member Toolkit (E)
		Yeonjoo Kim 22살 팔찌를 디자인하던 디자이너, 24 살 사람들의 삶을 디자인하다. (K)
PANEL Mieko Fukushima Kusuo Yamaguchi 料率改定後の今こそチャンス (J)	James McEvoy, CLU, AEP How to Deal with the World-Wide Phenomenon Called FATCA (E)	DAHLIA+ Tools to Augment Your LinkedIn Profile (E)
INSURANCE IN ACTION Marvin Feldman, CLU, ChFC (E)	Julian Good Jr., CLU, ChFC How to Get Difficult Life Insurance Cases Approved (E)	Nithiroj Thanaolarnsin การขายลูกค้าผ่านการตลาดออนไลน์ (T)
Keiji Fukuchi, CFP 節税商品に頼らない社長、ドクターの攻略法 (J)		DAHLIA+ Establishing Your Personal Brand (E)
	PANEL Rahul Dhanani Bhushan Limaye Balasaheb Erande (H)	Kathryn Furtaw Keuneke, CAE Resource Zone: MDRT's Multimedia Resources (E)
		DAHLIA+ Tips and Tricks to Tame Your Inbox (E)

INFORMACIÓN GENERAL

Admisión: Gafetes y Boletos

Gafete Personal: Se requiere portar el gafete de identificación personal de la reunión para poder entrar a todas las sesiones y eventos, incluyendo Sesiones Plenarias, Sesiones de Enfoque, Presentaciones Angulares Cornerstone, MDRT Habla, Zona ConneXion y las sesiones de pago por evento. El costo de reposición por cada gafete será de \$ 995 USD. Puedes identificar a los que vienen por primera vez por su gafete verde. Por favor, acógelos cálidamente y ofréciles tu apoyo.

Boletos: Se requieren boletos para asistir a eventos y sesiones como las de Court of the Table, Top of the Table, y Sesiones Desayuno/Comida. Los miembros que se registraron con anticipación encontrarán sus boletos incluidos con la información del registro. Los boletos no se puede re-expedir, y sin boleto no hay admisión. No habrá boletos disponibles a la venta localmente. Las Sesiones de Enfoque no requieren boleto, pero haz planes de llegar temprano, ya que los lugares se ocuparán en el orden de llegada.

Dispositivos para Audio-deficientes

Habrán audífonos para los miembros audio-deficientes que hayan solicitado este servicio en sus fichas de registro entregados con anticipación. Para más detalles, favor de consultar los requisitos para equipo de interpretación.

Salón Destino

Relájate y recarga tus baterías en la Sala Destination Lounge. Esta sala ofrece un espacio donde pueden sentarse cómodamente los concurrentes y recargar sus dispositivos. Está ubicado en el Centro de Convenciones – Nave South Concourse, Nivel II.



Electrónicos

Están prohibidas las fotografías y grabaciones de audio y video en TODAS las sesiones, incluyendo las Sesiones Plenarias. Para evitar molestias a los ponentes y otros participantes, favor de asegurarse que cualquier aparato electrónico emisor de sonido esté apagado o en modo silencioso durante las sesiones. Se considera falta de cortesía contestar tu teléfono durante cualquier sesión. Gracias por respetar esta cortesía. Además, recuerden que, en TODAS las sesiones, están prohibidas las extensiones/varas para selfis, así como en el centro de convenciones y dentro de los hoteles contratados.



Primero Auxilios / Asistencia para Emergencias

En caso que requieras de asistencia médica de cualquier tipo, comunícate con personal de MDRT, en el Centro de Convenciones o en el hotel. Hay Consultorios de Primeros Auxilios ubicado en el Centro de Convenciones –Nave Sur y Nave Norte.

Información Fiscal y Jurídica Importante.

Algunas presentaciones contienen referencias en materia fiscal y jurídica. Aunque nos hemos esforzado para asegurar la exactitud de dichas referencias, MDRT no garantiza su exactitud ni se hace responsable por errores u omisiones. Se recomienda encarecidamente que verifiques con asesores fiscales y jurídicos profesionales en tu estado, provincia o país. MDRT también recomienda consultar las regulaciones locales de seguros y valores y el departamento de normatividad de tu compañía, con relación al uso de nuevos materiales de ventas con tus clientes.

Objetos Perdidos

El área de Objetos Perdidos está ubicada en el mostrador de Servicios locales, en el Centro de Convenciones – Sala B Sur.

Opciones Gastronómicas

Habrán bebidas, refrigerios y comida ligera disponibles en diversos locales en el Centro de Convenciones. Además de otros puestos en la Zona ConneXion, también están las opciones en el Food Court del Southside Restaurant y el Cypress Café, en la Nave B (South Concourse). Además, cuentas con las alternativas de restaurantes en los hoteles aledaños, Hilton Orlando, Hyatt Regency y Rosen Centre.

Información de Orlando

Visit Orlando operará dos mostradores de servicios a huéspedes en el Centro de Convenciones. Ahí, puedes obtener mapas de la zona, hacer reservaciones en restaurantes y adquirir boletos con descuento para Walt Disney World, y el Parque Temático Universal

Reclutamiento

Reclutar o intentar reclutar personal o agentes de otra compañía o firmar por alguien más está prohibido durante la reunión o como resultado de la misma. Los individuos o compañía que infrinjan esta prohibición serán discretamente expulsados de la reunión.

Política de Bebedor Responsable

Ya que MDRT apoya una política responsable al beber, todos los cócteles patrocinados por MDRT incluirán la opción de bebidas sin contenido alcohólico. No se servirá alcohol a persona alguna menor de 21 años.

Asientos/Localidades

Las localidades para todas las sesiones, excepto los asientos reservados en Sesiones Plenarias, se ocuparán conforme al orden de llegada. Está prohibido apartar asientos. Debido a las normas del departamento de bomberos, nadie será admitido a las Sesiones de Enfoque, una vez que el salón esté ocupado a su máxima capacidad. Por favor, sé respetuoso con MDRT y los voluntarios PGA del Grupo Especial de Tráfico en caso de que llegues tarde a una sesión y ya no se te permita entrar.

Localidades/Asientos para Necesidades Especiales:

En las Sesiones Plenarias, se ha reservado una sección para miembros con necesidades especiales que así lo hayan indicado al registrarse para la reunión.

Interpretación Simultánea

La disponibilidad de audífonos y receptores no está garantizada para aquellos miembros que no hayan solicitado equipo de interpretación simultánea al registrarse con anticipación. Solamente los concurrentes registrados en la Reunión Anual pueden recibir equipo de interpretación simultánea y deben primero obtener su gafete personal, antes de poder recibir dicho equipo. El concurrente deberá llenar y firmar el formulario de entrega, y aceptar la plena responsabilidad del equipo de interpretación durante el resto de la Reunión. Si el equipo se extravía, o lo roban, se daña o no se devuelve al mostrador de Audífonos de Interpretación, en el Centro de Convenciones – Sala B Sur, al clausurarse el la Reunión, se hará el cargo al concurrente, quien

deberá pagar \$ 400 USD. Los dispositivos para audio-deficientes también estarán disponibles para los miembros que soliciten con anticipación, en su proceso de registro, y estarán sujetos a los mismos términos y condiciones que el equipo de interpretación.

SÁBADO, JUNIO 3	11 A.M. - 6 P.M.
DOMINGO, JUNIO 4	7 A.M. - 7 P.M.
LUNES, JUNIO 5	7 A.M. - 4 P.M.
MARTES, JUNIO 6	7 A.M. - 4 P.M.
MIÉRCOLES, JUNIO 7	7 A.M. - 6 P.M.

Artículos Personales Abandonados

Por motivos de seguridad de nuestros concurrentes, cualquier artículo personal que esté abandonado u olvidado en cualquier sala o salón de sesión será confiscado por Seguridad. No se permitirá la entrada con equipaje a ningún salón o sala de sesiones en ningún momento.

Wi-Fi

Habrán Wi-Fi disponible en todo el Centro de Convenciones y en el área de salones del Hotel Hilton. Selecciona MDRT 2017 en tus ajustes. (No se requiere código de acceso.)

Las organizaciones externas suelen auspiciar sus propios eventos simultáneos a los de la Reunión Anual MDRT. MDRT no auspicia dichos eventos y se deslinda de cualquier responsabilidad de éstos. Los únicos eventos bajo los auspicios de MDRT son los incluidos en el Programa.

Normas de Conducta en la Reunión Anual

1. Cónyuges, familiares y amigos de los miembros concurrentes no podrán estar presentes en las áreas designadas para funciones y eventos de MDRT durante la Reunión Anual, salvo cuando se trate de reuniones con familia/cónyuges, o en caso de alguna excepción decidida por votación en el seno del Comité Ejecutivo.
 2. Para recibir materiales de la Reunión Anual, todos los miembros e invitados especiales deben registrarse en el Módulo de Registro de la Reunión de MDRT..
 3. No se permite prestar tu gafete a otra persona para ser admitida a cualquier función de la Reunión Anual.
 4. Está prohibida la promoción de cualesquier bienes o servicios por miembros o no miembros, excepto tratándose de miembros expositores, bajo las disposiciones de un Convenio firmado de Patrocinadores y Expositores, y salvo con el consentimiento expreso y por escrito del Comité Ejecutivo.
 5. Los miembros que distribuyan listas de la membresía de MDRT pueden estar poniendo en riesgo su propia membresía. Igualmente, el Directorio de Miembros de MDRT no debe ser usado o prestado para propósitos comerciales u otros fines, y la reproducción total o parcial del mismo está prohibida sin el permiso expreso y por escrito de The Million Dollar Round Table.
 6. Reclutar o intentar reclutar personal o agentes de alguna compañía o firma por alguien de otra compañía o firma más está prohibido durante la reunión o como resultado de la misma.
 7. La grabación de audio o video o fotografía fija, incluyendo las Sesiones Plenarias está prohibido.
 8. Los miembros que deseen utilizar privilegios de créditos en los hoteles oficiales de MDRT deberán hacer sus arreglos directamente con el hotel. Cuando se otorguen y usen los privilegios de créditos, el pago completo deberá realizarse en un plazo de 60 días a partir del primer mes inmediato a la Reunión Anual.
 9. Cualquier individuo que retire mercancía de la Tienda MDRT Store, sin antes haberla pagado, será obligado a entregar su gafete de asistencia a la Reunión Anual y, por ende, se le negará la entrada al resto de la reunión. Dicho individuo y el incidente serán reportados al Comité de Ética de MDRT para las acciones que correspondan, y podría resultar en la revocación de su membresía.
- Los miembros deberán aceptar y sujetarse al Código de Ética y aquellas reglas de conducta que el Comité Ejecutivo determine y publique para ser observadas por aquellos que asistan a dicha junta o reunión. La sujeción a estas reglas será obligatoria para todos los miembros en todas las reuniones, incluyendo funciones formales e informales, durante las reuniones oficiales de MDRT o relativas a éstas.

Consentimiento para el Uso de Imágenes Fotográficas

El registro, asistencia, o participación en las reuniones y otras actividades de MDRT constituye un acuerdo del registrado que permite a MDRT o a sus representantes legales utilizar y distribuir (ahora y en el futuro) la imagen y voz del registrado o concurrente en fotografías, videos, reproducciones electrónicas y grabaciones de audio durante dichos eventos y actividades.



Código de Ética

Los miembros de The Million Dollar Round Table deberán observar que el cumplimiento total y observación del Código de Ética de MDRT, debe servir para promover las más elevadas normas de calidad de la Membresía. Estas normas serán benéficas para el público y para la profesión de seguros y servicios financieros. Por lo tanto, como miembro, deberás:

1. Siempre poner los mejores intereses de tus clientes por encima de tus propios intereses, directos o indirectos.
2. Mantener las más elevadas normas de competencia profesional y dar la mejor asesoría posible a los clientes, buscando mantener y mejorar el conocimiento, habilidades y competencia profesional.
3. Mantener en estricta confidencialidad, y considerar privilegiada toda la información empresarial y personal de los asuntos de tus clientes.
4. Hacer una revelación total y adecuada de todos los hechos necesarios para permitir a tus clientes tomar decisiones bien informadas.
5. Mantener una conducta personal que se refleje favorablemente en la profesión de servicios financieros y de seguros, así como en MDRT.
6. Asegurarte que cualquier sustitución de un producto asegurador o financiero sea en beneficio del cliente.
7. Apegarte y sujetarte a todas las disposiciones de ley y reglamentos de las jurisdicciones donde opere tu negocio.

Declaración Antimonopólica y de Normatividad Jurídica

No habrá discusiones negativas sobre compañías comerciales o productos. No habrá discusiones o actividades para evitar ninguna normatividad legal que impida a cualquier persona o personas a tener acceso a cualquier mercado o cliente de bienes y servicios, ni acuerdo o entendimiento alguno que restrinja la compra o uso de cualquier material, equipo, servicios o suministros. No deberá haber discusiones o actividades que puedan interpretarse como dilaciones o que limiten la investigación y desarrollo. Nosotros, por supuesto, esperamos tu consideración y pleno cumplimiento con estos lineamientos, tanto al estar asistiendo a esta reunión como en todo momento en tu negocio.

Política Anti-Acoso

MDRT tiene como compromiso ofrecer un ambiente positivo para sus empleados, miembros y otros invitados en todas las funciones de MDRT. Ha sido y sigue siendo política de MDRT mantener un ambiente donde todo empleado, miembro e invitado sea tratado con respeto, y que se encuentre libre de toda forma de acoso y hostigamiento, basado o relacionado con el sexo, raza, color, religión, nacionalidad, genealogía, discapacidades físicas o mentales, edad, preferencia sexual, estado civil, estado veterano, militar, información genética o cualquier otra característica protegida por las leyes correspondientes. Esto incluye conductas que generen un entorno hostil, intimidatorio u ofensivo basado en estas características. Acosar a cualquier empleado, miembro o invitado está estrictamente prohibido y no será tolerado. Cualquier individuo que infrinja cualquiera de estos preceptos estará sujeto a las acciones disciplinarias apropiadas, que podrían incluir la expulsión de las instalaciones, despido del empleo o revocación de la membresía.

FECHAS DE REUNIONES FUTURAS

Reunión Anual

Los Angeles, California
Junio 24-27, 2018

Reunión Anual de
Top of the Table

Ranchos Palos Verdes,
California
Octubre 18-21, 2017

MDRT Experience y
Conferencia Global

Bangkok, Tailandia
Febrero 8-10, 2018





MDRT®

Million Dollar Round Table
325 West Touhy Avenue
Park Ridge, IL 60068 USA
Phone: +1 847.692.6378
Fax: +1 847.518.8921
Website: www.mdr.org
Email: info@mdrt.org

