

MDRT
ANNUAL MEETING
2018
JUNE 24-27
LOS ANGELES

PROGRAMA

Reunión Anual

MDRT 2018

Junio 24-27

Los Ángeles

California, EUA



ESPAÑOL
Spanish Version

¡BAJA LA APLICACIÓN MDRT 2018!

**OBTÉN LA INFORMACIÓN MÁS
ACTUALIZADA DE LA REUNIÓN.**

- > Consulta detalles de las sesiones
- > Prepara tu agenda
- > Conoce a los ponentes
- > Consulta mapas de la sede
- > Conéctate con otros concurrentes



Disponible en tu tienda de aplicaciones en siete idiomas!

Busca "MDRT 2018"

Habrá Wi-fi de cortesía disponible en todo el Centro de Conversiones y en el JW Marriott

Habrá Wi-Fi de cortesía disponible en Regal LA Live y The NOVO sólo durante las funciones programadas de MDRT y dentro del espacio para eventos de MDRT.

Selecciona MDRT 2018 en tus ajustes (no se requiere código de acceso).

***No habrá Wi-Fi de cortesía en el Hotel InterContinental**

**Medios Sociales
¡Comparte el regocijo de la Reunión Anual en los medios sociales!**

#MDRT2018





APRECIABLES MIEMBROS E INVITADOS DE MDRT,



Es un placer para mí darles la bienvenida a la Reunión Anual MDRT 2010, en Los Ángeles. Durante los próximos cinco días, podrán escuchar a extraordinarios conferenciantes y aprender y compartir con los mejores profesionales de la industria. Me entusiasma mucho que nos estén acompañando y formando parte de nuestra historia creciente y el brillante futuro de MDRT.

Esta es mi Reunión Anual 39 de MDRT, y cada vez que asisto aprendo algo nuevo que nunca había imaginado, pero que ahora se ha vuelto imprescindible. Si esta es tu primera reunión o tu 50ava., hay algunas cosas que no puedes dejar de hacer mientras estés por acá. Asegúrate de compartir una idea, conocer un nuevo colega, aprender algo nuevo y celebrar este logro que haz alcanzado.

Esta Reunión será maravillosa, con ponentes y sesiones. Usa este Programa como guía que contiene las agendas diarias, mapas e información de las ponencias. Para profundizar, asegúrate de bajar la aplicación de la Reunión MDRT de tu tienda de aplicaciones.

Además de las Sesiones Plenarias, hay muchas maneras de aprender en la Sesiones de Enfoque, Presentación Angulares Cornerstone, la Zona ConneXion, y MDRT Habla. Y les invito a que arranquen su Reunión correctamente, en la Ceremonia Inaugural, donde verán la Ceremonia de Banderas de MDRT, y excelentes oradores de arranque, el domingo, 24 de junio, de 5 a 6:30 de la tarde.

Todo miembro con quien hables tiene ese conocimiento crucial de alguna Reunión Anual que adquirió, conoció a algún colega inspirador, o consiguió una idea que le ayudó a su negocio a dispararse. Haz que esta sea "esa reunión" especial para ti; haz de éste tu año.

A nombre del Comité Ejecutivo, gracias por asistir a la Reunión Anual MDRT de este año.

James D. Pittman, CLU, CFP

2018 Presidente Million

Dollar Round Table

COMITÉ EJECUTIVO DE MDRT



James D. Pittman, CLU, CFP

de Portland, Oregon, es el presidente de MDRT. Ha sido miembro de MDRT 44 años, 16 años calificado en Court of the Table y seis en Top of the Table. Caballero Platino de la Fundación MDRT, es también miembro de su sociedad Inner Circle y ha prestado sus servicios en su Consejo Directivo. Pittman es fundador y presidente de Insurance Consulting Services Inc., una firma del afiliada de M Benefit Solutions. En 2009, lo honraron con el prestigioso Premio Bud Horn por la Asociación de Profesionales en Seguros y Finanzas de Oregon. Es expresidente del Consejo de Planeación Patrimonial de Portland, y de la Sección de Portland del CLU y del ChFC.



Mark J. Hanna, CLU, ChFC

de Concord, California, es Presidente Inmediato Anterior de MDRT. Ha sido miembro de MDRT 30 años, tres veces calificado en Court of the Table y 19 en Top of the Table, habiendo presidido 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.



Ross Vanderwolf, CFP

de Fortitude Valley, Queensland, Australia, es el Primer Vicepresidente de MDRT. Ha sido miembro de MDRT por 31 años, nueve veces calificado en Court of the Table, y ocho en Top of the Table, y es Caballero Platino de la Fundación MDRT. Además de su extenso servicio voluntario en MDRT y en la profesión de servicios financieros en Australia, Vanderwolf ha recibido múltiples galardones por su excelencia en la industria y es constantemente seleccionado como uno de los Asesores Financieros Mas Confiables de Australia.



Regina Bedoya, CLU, ChFC

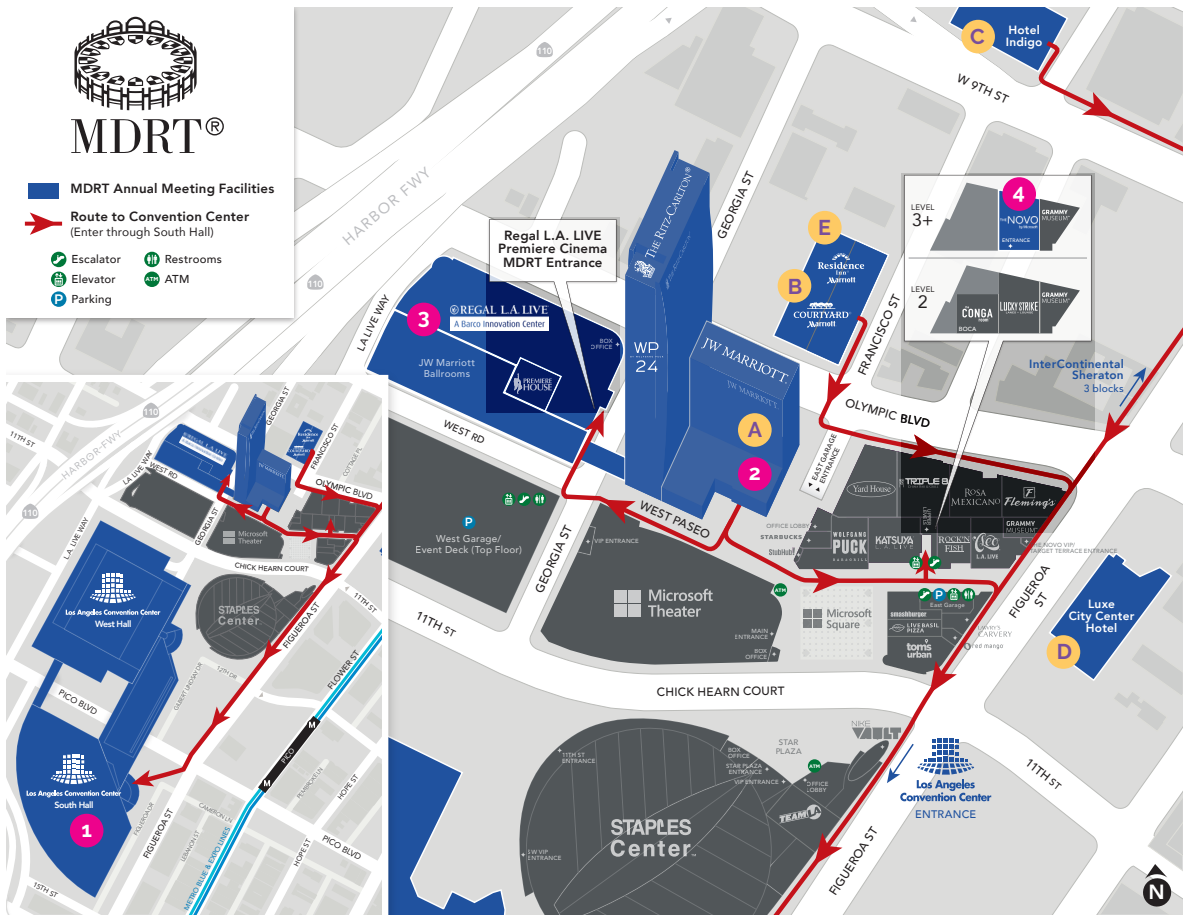
es Segunda Vicepresidente del Comité Ejecutivo de MDRT. Ha sido miembro de MDRT por 25 años, habiendo calificado siete veces en Court of the Table y dos en Top of the Table. Además, es Caballero Diamante de la Fundación MDRT y miembro de su Sociedad Inner Circle. Bedoya es presidenta de RB Financial 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.



Ian James Green, Dip PFS

de Londres, Inglaterra, es Secretario del Comité Ejecutivo de MDRT. Ha sido miembro de MDRT 20 años, cinco veces calificado en Court of the Table y 12 en Top of the Table. Además, es Caballero Diamante de la Fundación MDRT y miembro de su Sociedad Inner Circle. Es promotor del concepto de Persona Íntegra de MDRT, y fundador de una firma familiar de planeación financiera, Green Financial Advice, en Londres. Cuenta con casi dos décadas de experiencia en servicios financieros. Su extenso voluntariado en MDRT incluye el liderazgo en varias divisiones, incluyendo la vicepresidencia divisional de Top of the Table 2017, y Director del Comité de Sesiones Plenarias/Especiales de Comité de la Reunión Anual 2016. Green también ha sido ponente en la Reunión Anual, la Reunión Anual de Top of the Table y MDRT Experience. Su liderazgo en la profesión incluye compromisos constantes de conferencias ante públicos de colegas, y fue miembro del consejo de la fundación Personal Finance Society Charitable y del consejo directivo de la Asociación de Seguros de Vida en diversas funciones.

INFORMACIÓN HOTELERA



Todos los recintos y hoteles oficiales de MDRT aparecen en azul.

Favor de seguir las rutas recomendadas en recorridos a pie a los recintos oficiales.

Información Hotelera

A **JW Marriott at LA Live (Hotel-Sede Principal)**
900 West Olympic Blvd,
Los Angeles CA 90015
(213) 765-8600

B **Courtyard by Marriott LA Live**
901 West Olympic Blvd,
Los Angeles, CA 90015
(213) 443-9222

C **Hotel Indigo**
899 Francisco St,
Los Angeles, CA 90017
(213) 232-8800

D **Luxe City Center Hotel**
1020 South Figueroa St,
Los Angeles, CA 90015
(213) 748-1291

E **Residence Inn by Marriott LA Live**
901 West Olympic Blvd,
Los Angeles, CA 90015
(213) 443-9200

No se muestra en el mapa

Intercontinental Los Angeles Downtown
900 Wilshire Boulevard,
Los Angeles, CA 90017
(213) 688-7777

Sheraton Grand Los Angeles
711 South Hope St,
Los Angeles, CA 90017
(213) 488-3500

Recintos de la Reunión

Recinto Principal:

1 **Centro de Convenciones de Los Ángeles Sala South Hall**
1201 S. Figueroa St., Los Angeles, CA 90015
(213) 741-1151

Recintos adicionales:

2 **JW Marriott at LA Live 900 West Olympic Blvd**
(213) 765-8600

Regal L.A. Live:
3 **A Barco Innovation Center**
1000 West Olympic Blvd
(844) 462-7342

The NOVO at LA Live
4 800 West Olympic Blvd A335
(213) 765-7000

No se muestra en el mapa

InterContinental Los Angeles Downtown
900 Wilshire Blvd
(213) 688-7777

SERVICIO DE AUTOBUSES

MDRT ofrecerá servicio de autobuses de ida y vuelta entre los hoteles Intercontinental Los Ángeles Downtown, y Sheraton Grand Los Ángeles al Centro de Convenciones de Los Ángeles. El servicio se ofrece a

los miembros de MDRT del sábado, 23 de junio hasta el miércoles, 27 de junio. Convenciones de Los Ángeles. El servicio se ofrece a los miembros de MDRT del sábado, 23 de junio hasta el miércoles, 27 de junio.

Los siguientes hoteles están a distancia caminable del Centro de Convenciones, por lo que no se ofrece servicio de autobuses.

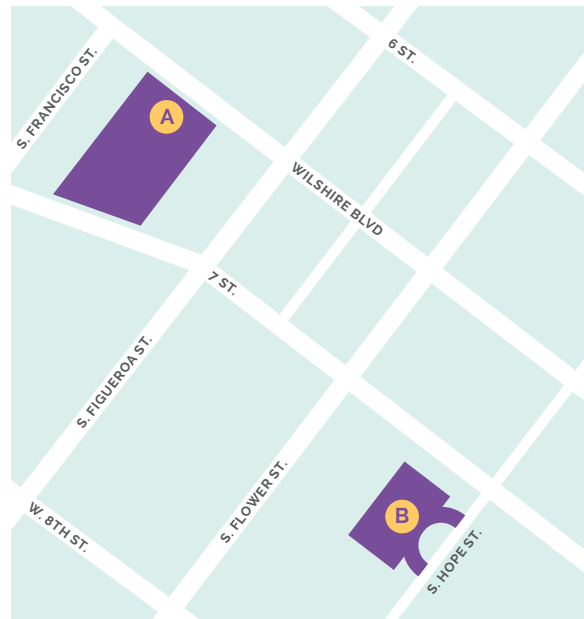
- > Courtyard L.A. Live
- > Hotel Indigo
- > JW Marriott L.A. Live
- > Luxe City Center
- > Residence Inn L.A. Live

Favor de consultar los sitios de abordaje y descenso en el mapa del centro de convenciones, página 12

Para las necesidades especiales de transporte, favor de llamar al teléfono **+1 (310) 274-8819** ext. 225, al menos 20 minutos antes de la hora de abordaje deseada.

Ubicación de hoteles y abordaje

- A InterContinental Los Angeles Downtown**
Acera sobre Wilshire
- B Sheraton Grand Los Angeles**
Acera sobre Hope Street



Horario de Autobuses

Transporte entre hoteles y el Centro de Convenciones

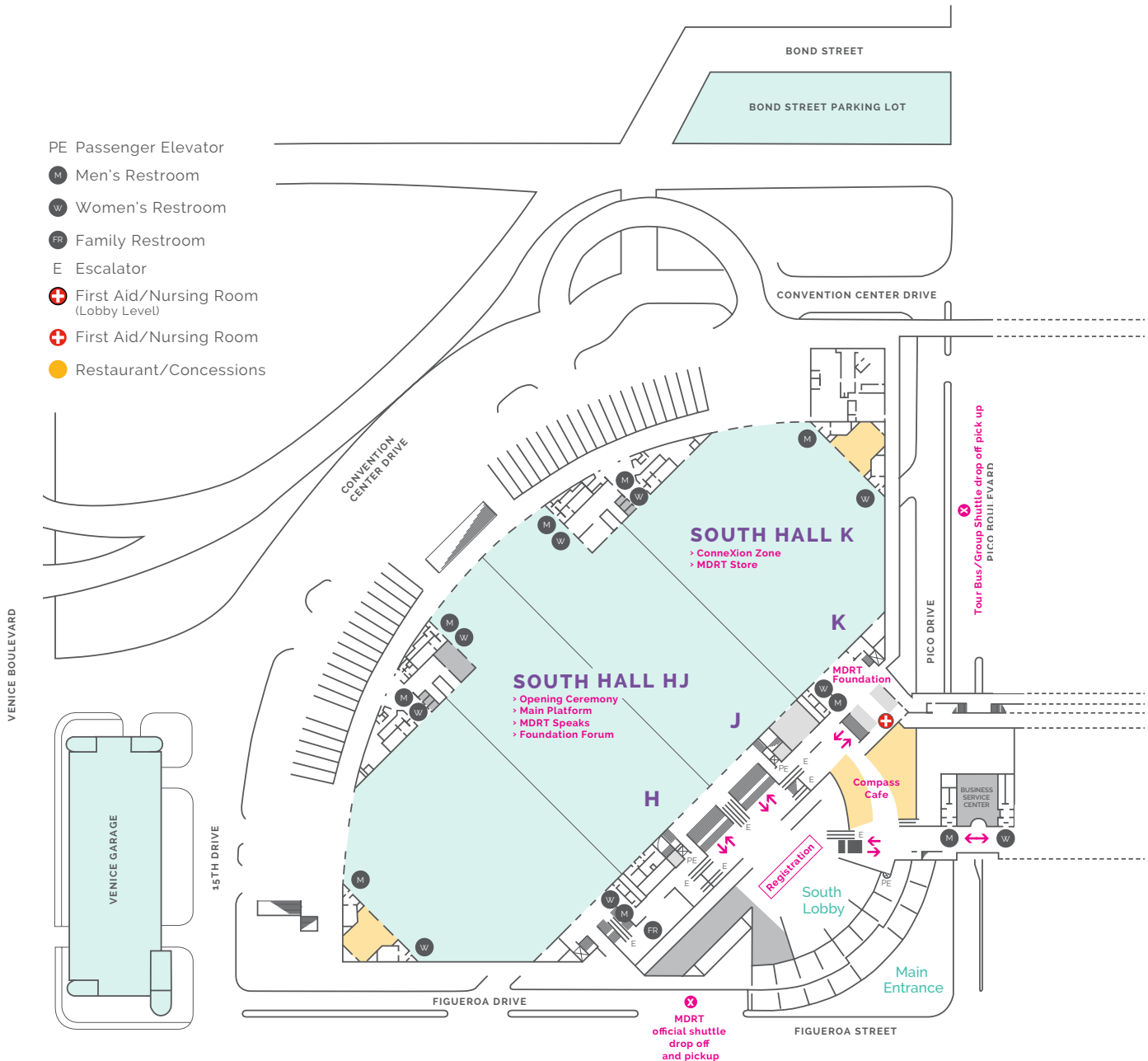
	Sábado. Junio 23	Domingo. Junio 24	Lunes. Junio 25	Martes. Junio 26	Miércoles. Junio 27
6 a.m.					
6:30 a.m.					
7 a.m.			6:30 – 8:30 a.m. Cada 10-15 minutos	6:30 – 8:30 a.m. Cada 10-15 minutos	
7:30 a.m.					
8 a.m.					
8:30 a.m.					
9 a.m.					
9:30 a.m.					
10 a.m.					
10:30 a.m.		6:30 a.m.– 3:30 p.m. Cada 20-25 minutos [#]			
11 a.m.			8:30 a.m. – 3 p.m. Cada 20-25 minutos	8:30 a.m. – 3 p.m. Cada 20-25 minutos	
11:30 a.m.					
12 p.m.					6:30 a.m. – 6:30 p.m.* Cada 20 minutos
12:30 p.m.					
1 p.m.					
1:30 p.m.	10:30 a.m. – 6 p.m.* Cada 20 – 25 minutos				
2 p.m.					
2:30 p.m.					
3 p.m.					
3:30 p.m.					
4 p.m.			3 p.m. – 6:30 p.m.* Cada 10-15 minutos	3 p.m. – 6:30 p.m. Cada 10-15 minutos	
4:30 p.m.					
5 p.m.		3:30 – 7:30 p.m.* Cada 10-15 minutos [#]			
5:30 p.m.					
6 p.m.				6 p.m. – 7:30 p.m.* Cada 20-25 minutos	
6:30 p.m.					
7 p.m.					
7:30 p.m.					
8 p.m.					
8:30 p.m.					

* Indica que el último servicio de traslado parte del Centro de Convenciones a los hoteles a esta hora. El último servicio de traslado de los hoteles al Centro de Convenciones sale aproximadamente 60 minutos antes de esta hora.

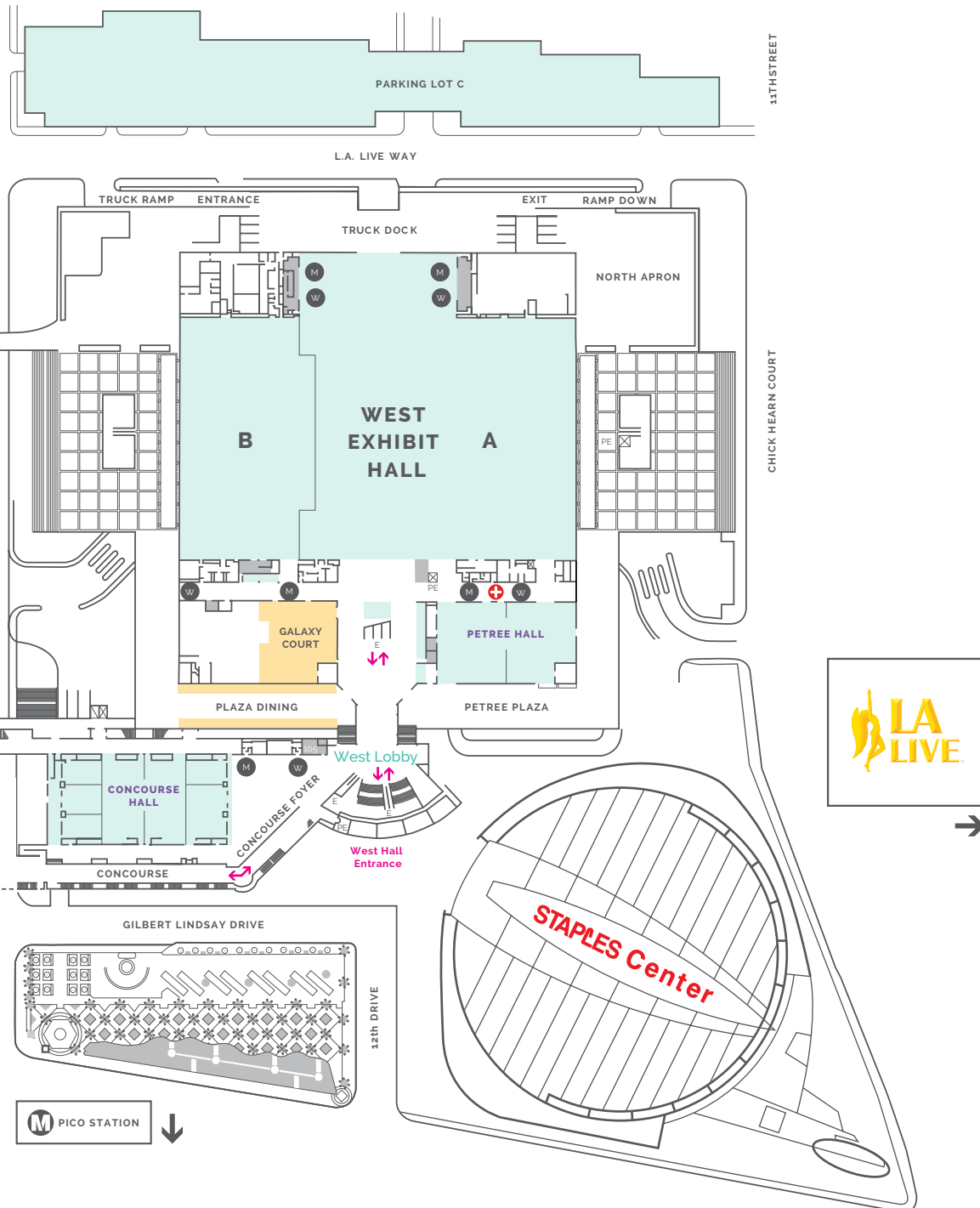
[#] Servicio de autobuses de ida y vuelta a la ceremonia de apertura está disponible dentro del horario dominical arriba señalado.

CENTRO DE CONVENCIONES DE LOS ÁNGELES

Sala South Hall



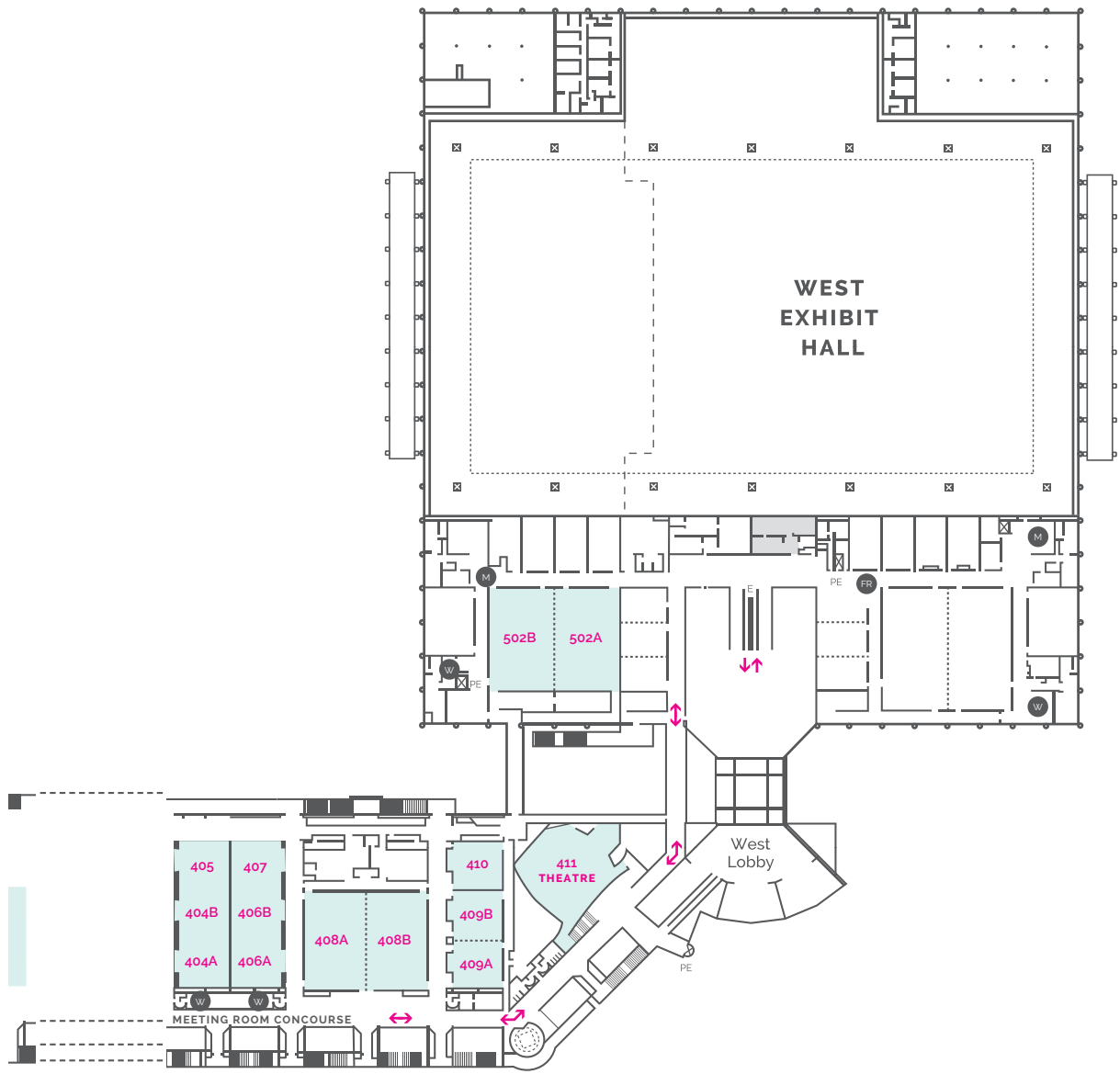
Sala West Hall



CENTRO DE CONVENCIONES DE LOS ÁNGELES

Nivel de Salones de Juntas



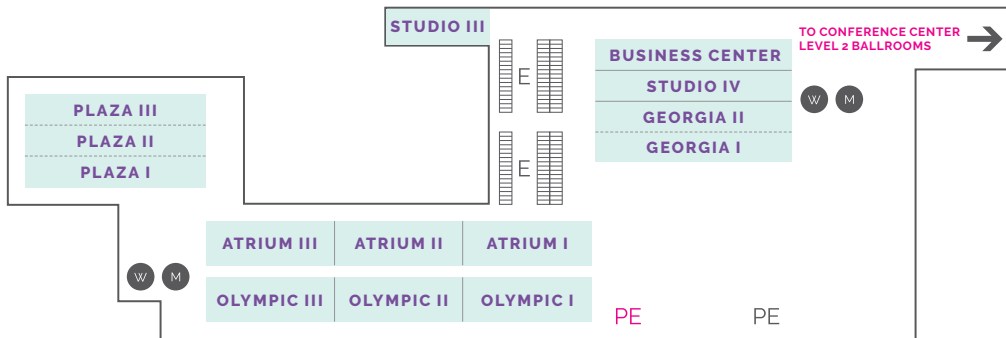


PLANOS DE PISOS DE HOTEL

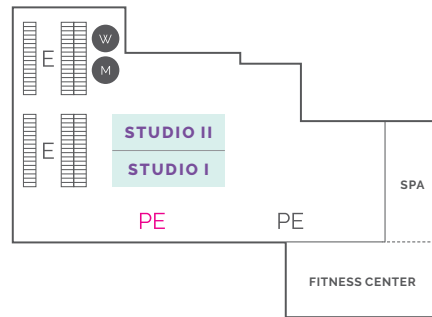
Hotel JW Marriott

Hotel Nivel 3

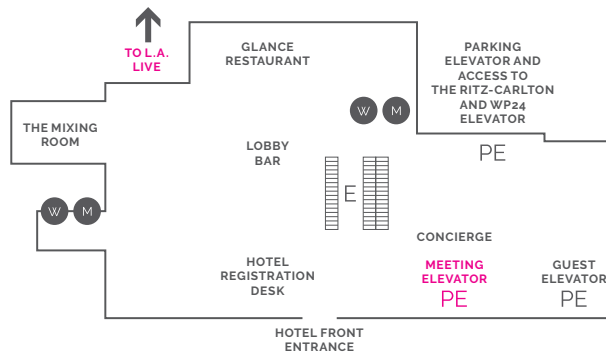
- PE Meeting Elevator
- PE Guest Elevator
- M Men's Restroom
- W Women's Restroom
- E Escalator



Hotel Nivel 2

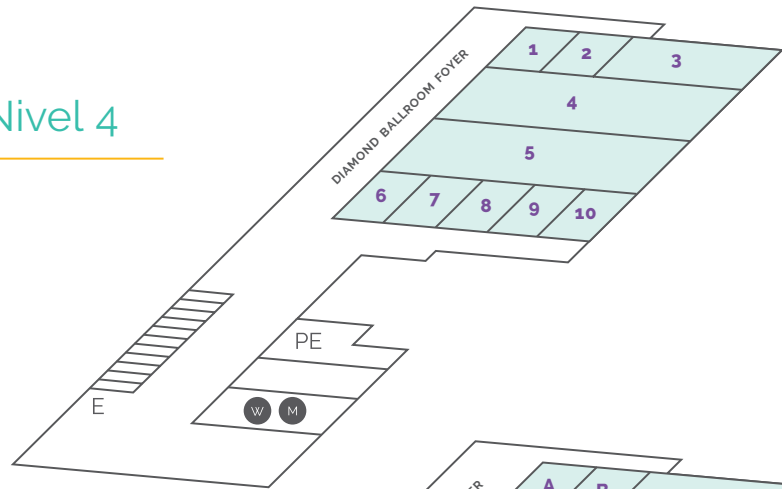


Hotel Lobby

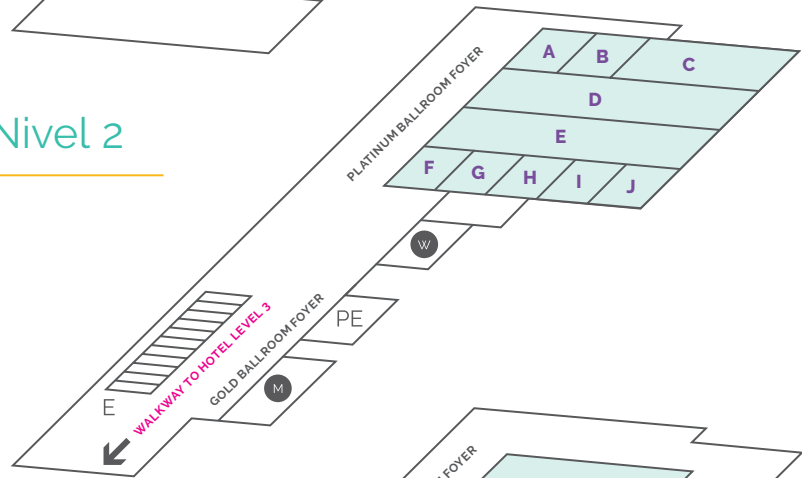


Centro de Convenciones y Salones en Hotel JW Marriott

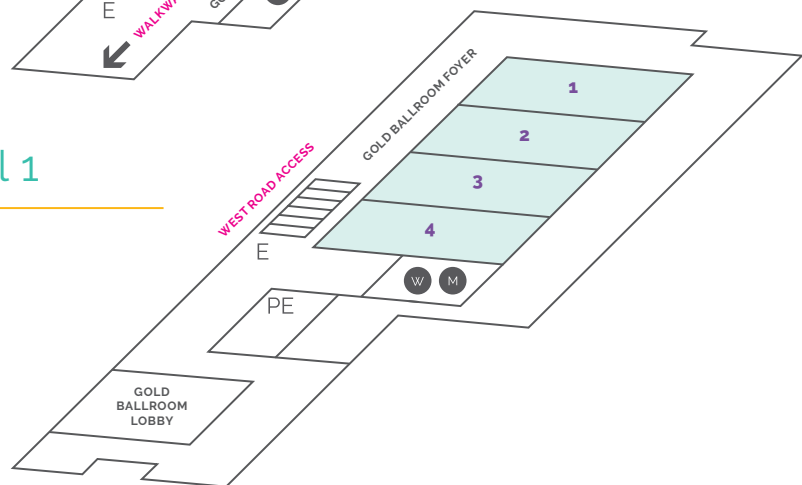
Diamond Ballroom: Nivel 4



Platinum Ballroom : Nivel 2



Gold Ballroom : Nivel 1



PLANOS DE PISOS DE HOTEL

Hotel InterContinental

5^{to} Piso



CLAVE

Iconos del Evento en General



No habrá traducción simultánea



EVENTOS CON BOLETO DE ADMISIÓN



Pago previo por Evento:

Se requiere boleto de admisión. La admisión está restringida, siendo sólo para aquellos asistentes con gafete, que hayan comprado su boleto con anticipación un boleto de admisión.

Íconos de Sesiones de Enfoque

Temática:

Marketing

Gestión del Negocio

Riesgo/Productos

Top of the Table

Retiro / Administración Patrimonial

Persona Íntegra

Idioma de la Ponencia

🗣️ Cantonés

🗣️ Coreano

🗣️ Inglés

🗣️ Mandarín

🗣️ Hindi

🗣️ Español

🗣️ Japonés

🗣️ Tailandés

Idioma Interpretado

🗣️ Bahasa Indonesia

🗣️ Coreano

🗣️ Cantonés

🗣️ Mandarín

🗣️ Hindi

🗣️ Portugués

🗣️ Húngaro

🗣️ Español

🗣️ Japonés

🗣️ Tailandés

AGENDA DE UN VISTAZO

Sábado. Junio 23, 2018

11 a.m. – 5 p.m.	Horario de la Zona ConneXion
11 a.m. – 5 p.m.	Horario de tienda MDRT Store
11 a.m. – 5 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT–Horario de Servicio
11 a.m. – 6 p.m.	Horario de Registro
4:30 p.m. – 5:30 p.m.	Arranque de Voluntarios del PGA Tú haces la diferencia

Domingo. Junio 24, 2018

7 a.m. – 7 p.m.	Horario de Registro
10 a.m. – 4 p.m.	Horario de la Zona ConneXion
10 a.m. – 4 p.m.	Horario de tienda MDRT Store
10 a.m. – 4 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT–Horario de Servicio
1 – 3:30 p.m.	Programa y Recepción de Court y Top of the Table (Sólo para miembros de Court of the Table y Top of the Table 2018)
5 – 6:30 p.m.	Ceremonia Inaugural

Lunes. Junio 25, 2018

7 a.m. – 4 p.m.	Horario de Registro
8 – 11:40 a.m.	Sesión Plenaria
11:30 a.m. – 5 p.m.	Horario de la Zona ConneXion
11:30 a.m. – 5 p.m.	Horario de tienda MDRT Store
11:30 a.m. – 5 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT–Horario de Servicio
12 – 1:30 p.m.	Sesión Comida 🍴🚫🚰
12:30 – 1:15 p.m.	Foro de la Fundación: Operación TraffickWatch
2 – 3 p.m.	Sesiones de Enfoque
3:30 – 4:30 p.m.	Sesión de Meditación
3:30 – 5 p.m.	Sesiones de Enfoque

Martes. Junio 26, 2018

7 a.m. - 7 p.m.	Horario de Registro
7 a.m. - 7 p.m.	Devolución de Audífonos de Interpretación
8 - 11:35 a.m.	MDRT Habla
11:30 a.m. - 5 p.m.	Horario de la Zona ConneXion
11:30 a.m. - 5 p.m.	Horario de tienda MDRT Store
11:30 a.m. - 5 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT-Horario de Servicio
12-1:30 p.m.	Sesión Comida 🍴🚫🗣️
2 - 3 p.m.	Sesiones de Enfoque
3:30 - 5 p.m.	Sesiones de Enfoque
3:30 - 4:30 p.m.	Sesión de Meditación

Miércoles. Junio 27, 2018

7 a.m. - 6 p.m.	Horario de Registro
7 a.m. - 6 p.m.	Devolución de Audífonos de Interpretación
8:30 - 9:30 a.m.	Charlas Angulares Cornerstone
9:30 a.m. - 2 p.m.	Horario de tienda MDRT Store
9:30 a.m. - 3 p.m.	Módulo de la Fundación MDRT-Horario de Servicio
10 - 11 a.m.	Foro Abierto de Court of the Table 🍴🚫
10 - 11 a.m.	Sesiones de Enfoque
11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Sesiones de Enfoque
2 - 5 p.m.	Sesión Plenaria

No habrá interpretación simultánea para eventos con boleto de pago previo. (🍴🚫 / 🗣️).



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 \$ 1,095 USD. En caso de pérdida u olvido de tu gafete, acude al Módulo de Registro, ubicado en el Centro de Convenciones - Sala South Hall.

La información en este Programa está correcta al momento de su impresión. Si fuera necesario hacer cualquier modificación al programa o a la agenda general, las correcciones estarán disponibles en la aplicación para la Reunión MDRT, MDRT 2108, disponible en tu tienda de aplicaciones.

SÁBADO

JUNIO

23



11 a.m. – 5 p.m.

Zona ConneXion

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

11 a.m. – 5 p.m.

Tienda MDRT Store

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

11 a.m. – 5 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Vestíbulo de Sala South Hall K

11 a.m. – 6 p.m.

Registro

Centro de Convenciones / Vestíbulo South Lobby

4:30 –

5:30 p.m.

Arranque de Arreglos Generales del Programa (PGA) Tú haces la diferencia

 Inglés

Centro de Convenciones / 502

 Cantonés

Todos los voluntarios deberán asistir Escucha a Brian D. Heckert, CLU, ChFC, compartir cómo puedes hacer la diferencia en la experiencia de la reunión para nuestros miembros, y a la vez, crear amistades duraderas. También recibirás importantes detalles relativos a tu encomienda como voluntario.

 Japonés

 Coreano

 Mandarín

 Español

 Tailandés

6 – 7:30 p.m.

Recepción Excalibur

Miembros de la Sociedad Excalibur de la Fundación MDRT, y benefactores 2018 de la Sociedad Inner Circle (Sólo con invitación).

DOMINGO JUNIO

24



7 a.m. – 7 p.m.

Registro

Centro de Convenciones / Vestibulo South Lobby

10 a.m. – 4 p.m.

ConneXion Zone

Convention Center / South Hall K

10 a.m. – 4 p.m.

Tienda MDRT Store

Centro de Convenciones / South Hall K

10 a.m. – 4 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Vestibulo de Sala South Hall K

1 – 3:30 p.m.

Court of the Table y Top of the Table Programa y Recepción

Este evento es exclusivo para miembros de Court of the Table y Top of the Table 2018.

1 – 2:30 p.m.

De Tienda de la Esquina a Oficina en la Esquina

Bill McDermott / InterContinental Hotel / Wilshire Grand Ballroom

El incansable optimismo y empatía con los clientes son el corazón de la exitosa carrera de McDermott, de propietario de una tienda de la esquina en la zona trabajadora de Longt Island, a ser director general de SAP, una de las compañías líder a nivel mundial en software de negocios. Desde que se unió a SAP, en 2002, la compañía ha crecido increíblemente en participación de mercado, ingresos, utilidades y satisfacción de clientes y empleados. En esta inspirada sesión, McDermott comparte sus estrategias clave para negocios, ventas y liderazgo que le han ayudado a alcanzar el Número Uno en todos los puestos que ocupó en Xerox y que le permitieron conducir a SAP a la cúspide en su industria. La historia personal de McDermott ha inspirado a innumerables personas a vivir conforme a su máximo potencial y a procurar sus sueños.

2:30 – 3:30 p.m.

Recepción

InterContinental Hotel / Wilshire Grand Foyer












Boleto de Admisión Requerido

Este evento es sólo para miembros 2018 de Court of the Table y Top of the Table.

Para entrar se requiere gafete de Court of the Table o Top of the Table, listón y boleto de admisión.

5 – 6:30 p.m.

Ceremonia Inaugural

-  Inglés
-  Bahasa
- Indonesio
-  Cantonés
-  Hindi
-  Húngaro
-  Japonés
-  Coreano
-  Mandarín
-  Portugués
-  Español
-  Tailandés

Preside: James D. Pittman, CLU, CFP / Centro de Convenciones / Sala South Hall HJ

Inspirados oradores que marcarán la pauta para los siguientes tres grandiosos 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 con música en vivo a las 4:30 p.m.)

Inauguración Oficial de la Reunión James D. Pittman, CLU, CFP

Ceremonia de Banderas

Momento de Reflexión Karon Pittman

Vida intencional John Maxwell

Sé un viajero, no un turista Andrew McCarthy

Vuela al paraíso Eric Whitacre





LUNES
JUNIO

25



7 a.m. – 4 p.m.

Registro

Centro de Convenciones / Vestibulo South Lobby

8 a.m. –

11:40 a.m.

Sesión Plenaria

Presiden: James D. Pittman, CLU, CFP, y Mark J. Hanna, CLU, ChFC

Centro de Convenciones / Sala South Hall HJ

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

Futuro Crucial Angus Hervey, Ph.D. / Tané Hunter

La poder de la pausa Romie Mushtaq, M.D.

Crea un sentimiento Matthew Luhn

Mis verdades Kechi Okwuchi

Receso (20 minutos)

Nuestro futuro es tan brillante que tendremos que usar viseras James D. Pittman, CLU, CFP

Todos Hacemos una Diferencia Marc A. Silverman, CFP, ChFC

¿Y si fuese tu hijo? Matt Parker

Tu día ha llegado Vince Poscente

La poder de la decisión Anne Mahlum

La promesa Jason Hewlett

11:30 a.m. –

5 p.m.

Zona ConneXion

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

11:30 a.m. –

5 p.m.

Tienda MDRT Store

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

11:30 a.m. –

5 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Vestibulo de Sala South Hall K

12-1:30 p.m.

Sesión Comida: Presencia, influencia y descubrimiento de voz

Louise Mahler, Ph.D. / JW Marriott / Gold Ballroom 2

Debido a que la mente y la voz están vinculadas, tu estado mental determina la forma de tu postura y la manera en que tus sentimientos resuenan a través de tu voz que, a fin de cuentas, influencia la efectividad de tu comunicación. En esta divertida e interactiva sesión, Mahler, uno de los más connotados expertos en la psicología de la interacción frente a frente, presentará técnicas para ayudarte a exponer de manera más efectiva, a influenciar a la gente para un resultado de ganar-ganar y aplicar una mayor empatía a las relaciones interpersonales.

 Inglés

 No habrá interpretación simultánea para esta sesión.

Pago Previo por Evento: Se requiere boleto de admisión. 

La admisión es exclusiva para aquellos asistentes con gafete que hayan adquirido boleto al momento de registrarse a la Reunión. El servicio de comida se servirá a las 12:00 PM y terminará puntualmente a las 12:30 PM

12:30 - 1:15 p.m.

Foro de la Fundación: Operación TraffickWatch

Matt Parker / Centro de Convenciones / Sala South Hall HJ

La trata humana ocurre en casi todos los países del mundo. Desafortunadamente, muchos ciudadanos no entienden estas realidades globales o locales de trata humana, y no saben qué hacer si acaso sospechan que esté ocurriendo en sus propios alrededores. Este foro, presentado por la Fundación MDRT y la beneficiaria asociada de 2028, The Exodus Road, instruirá y equipará a los miembros de MDRT para combatir la trata humana. Con narrativas, estadísticas y una activa interacción, Operación TraffickWatch es un primer paso que todos pueden dar.

 Inglés

 Cantonés

 Japonés

 Coreano

 Mandarín

 Español


 Tailandés

Riesgo/ Productos

 Inglés

 Español

 Hindi

 Portugués

Lo que las ilustraciones de seguros de vida no te dicen

Richard M. Weber, MBA, CLU* / Centro de Convenciones / 502

Desde la introducción de las pólizas de vida universales que cambiaron los paradigmas a finales de los años 70, los productores y clientes han tenido que conciliar las ilustraciones optimistas de sus ventas con la realidad vigente de valores que suelen ser menores que lo esperado. Cuarenta años después, todavía batallamos con los deslindes de responsabilidad de algunas ilustraciones. Weber muestra nuevas maneras de asesorar a los clientes para hacer que las pólizas de primas variables cumplan con las expectativas, y más convengan a los intereses del cliente. Con este proceso se diagnostican las pólizas vigentes y nuevas de Vida Universal Indexada y Variable y explica cómo discutir las mejores (no las menores) primas y mejores resultados. Aprenderás cómo cumplir constantemente las expectativas del cliente y como llevar a cabo una conversación con un cliente que ya posee una póliza de primas variables.

Gestión del Negocio

 Español

10 Consejos para convertir un negocio ordinario en algo extraordinario

Veronica Ivette Bernal Perez / Centro de Convenciones / 403

Muchos creen que la vida es una combinación de lo que nos ocurre y nuestra actitud hacia esos eventos. En esta sesión, Bernal Perez ofrece consejos para mejorar tu actividad y actitud y crear un crecimiento sostenido de tu negocio.

3:30 –
4:30 p.m.

 Inglés

Esta sesión se presentará en inglés, pero es adecuada para personas cuya primera lengua no sea el inglés.

Sesión de Meditación: Pausa, Respira y Medita

Romie Mushtaq, M.D. / JW Marriott / Sala Gold Ballroom 2

¿Has intentado meditar anteriormente, sólo para descubrir que no logras apagar tus pensamientos? ¿Eres un meditador experimentado que busca conectarse con la calma, en un mundo acelerado? Cualquiera puede aprender a meditar con estas técnicas para controlar la respiración. Acompaña a Mushtaq, un neurólogo y experto en atención, para esta clase de meditación dirigida en grupo. Mucha gente que no logra alcanzar un estado meditativo en casa, puede hacerlo durante sesiones de meditación dirigida.

Aprende practicando, y sal con instrucciones sobre cómo continuar en casa un programa de meditación basada en la atención. ¿Los resultados? Eleva el potencial de desempeño de tu cerebro para obtener un día centrado, calmado y productivo.

Sesiones de Enfoque 3:30–4:30 p.m.

Gestión del Negocio

🎤 Español

Cómo aumentar tu habilidad para vender

Jonatan Loidi* / Centro de Convenciones / 403

Aún al desarrollar una relación con un cliente y actuar conforme a sus mejores intereses, tu habilidad para vender –de comunicar el valor al cliente y llevarlo a la acción– es una parte crucial de tu papel como asesor. En esta sesión, Loidi identifica las habilidades más importantes para los vendedores modernos y los métodos de innovación y marketing que pueden ayudar a llevar tu negocio al siguiente nivel.

Sesiones de Enfoque 3:30–5 p.m.

Persona Íntegra

🎤 Inglés

🎤 Español

🎤 Hindi

🎤 Portugués

La Receta de la Resiliencia: Ingredientes clave para crecer ante los grandes retos

Mark Black, CSP* / Centro de Convenciones / 502

Todos lidiamos con el cambio, la adversidad y la incertidumbre. Lo que te diferencia de los demás es cómo logras el éxito a pesar de estos retos. En esta sesión, Black comparte cómo sobrevivió a un trasplante de corazón y doble pulmonar para ofrecernos una guía de cómo crecer con todas las probabilidades en contra. Al discutir sobre su recuperación y sucesiva participación plena en múltiples maratones, Black inspira a los asesores para que examinen lo que consideran que es posible y dejan atrás las excusas para asumir la responsabilidad de los resultados. Con las 5 A de la Receta de Resiliencia de Black – Aceptar, Adaptar, Apuntar, Actuar y Apremiar – esta sesión ayudará a los asesores a aumentar su productividad y sentirse motivados nuevamente para ajustar sus negocios y vidas con un enfoque ganador y resiliente.

5:30 –
6:30 p.m.

Recepción de Top of the Table

Sólo para miembros de Top of the Table 2018 / The Ritz-Carlton / WP24 y NestLounge

5 – 6 p.m.

Club Quarter Century

Sólo para miembros del Club Quarter Century / JW Marriott / Plaza

MARTES JUNIO 26



7 a.m. –
7 p.m.

Registro y Devolución de Audífonos para Traducción Simultánea

Centro de Convenciones / Vestibulo South Hall

8 a.m. –
11:40 a.m.

MDRT Habla

Centro de Convenciones / Sala South Hall K

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

Presiden: Regina Bedoya, CLU, ChFC y Ross Vanderwolf, CFP

Conversaciones profundas Ross Vanderwolf, CFP

Asombrosa Colaboración de los Clientes

No hagas algo; sólo siéntate ahí Randy L. Scritchfield, CFP, LUTCF

Simplifica lo complejo Robert L. Avery, ChFC, CLU

Destaca Priti Ajit Kucheria, CFP, LUTCF

El orden hace la diferencia Dimitry Neyshtadt, ChFC

3 preguntas para un mayor impacto Theodore S. Rusinoff, CFP

Menos tecnicismos y más comunicación H. Richard Dobson Jr., CFP

Conexión Aloha Adelia C. Chung, CLU, ChFC

Receso para reír (5 minutos) Jason Hewlett

La gestión del futuro

Prosperar Vs. Sobrevivir John J. Demboski, PPC

El Sistema Digital Remigiusz Stanislawek

La ventaja de la claridad Brad Isaac, ADFS

De las comisiones a los honorarios Barjes R. Angulo, LUTCF, RICP

La cultura de "Sí se puede" Jeremy M. Wellington, Dip CII, Dip PFS

Permanece siempre verde Julian H. Good, Jr., ChFC, CLU

MDRT HABLA CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA

8 a.m. –
11:30 a.m.

MDRT Habla continuación

Receso (20 minutos)

Ideas MDRT para Llevar

¿Tienes implementado tu plan de Persona Íntegra?	Corry Collins, CLU, CH.F.C.
Sabiduría colorida	Timothy D. Clairmont, MSFS, CFP
El billete de Cien Dólares	Daniel M. Boardman, CFP, CLU
El seguro de vida en el retiro	Brad Brain, CLU, CFP
Encuentra tu nicho	Janet N. Ng, FChFP, CEPP
Sobre los hombros de gigantes	Simon D. Lister, Dip PFS
El poder de la Fecha Límite	Aurora L. Tancock, CFP, FLMI
La montaña rusa emocional	Carlyle Fletcher, CLU
Cada año es mejor que el anterior	Frank A. Creaghan, CLU
Superación de las épocas difíciles	Márta Borbála Király
Los mejores siempre hacen que parezca fácil	D. Scott Brennan
Receso para reír	
Diversión en serio	Jason Hewlett

11:30 a.m. –
5 p.m.

Zona ConneXion

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

11:30 a.m. –
5 p.m.

Tienda MDRT Store

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

11:30 a.m. –
5 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Vestíbulo de Sala South Hall K

12-1:30 p.m.

Sesión Comida: Vende como estrella de Rock 🎸🎤

🗣️ Inglés

🚫 No habrá interpretación simultánea para esta sesión.

Ryan Estis / JW Marriott / Sala Gold Ballroom 2

Como ejecutivo de agencia publicitaria, Estis ha ayudado a las compañías a conectarse con sus clientes. Ahora comparte su talento con los máximos productores, ayudándoles a iniciar el cambio, mejorar su desempeño y producir crecimiento. Estis explora las tendencias actuales y comparte relatos sobresalientes de clientes, de su portafolio de casos de estudio. Al terminar, te llevarás un contenido específico y practicable que puedes usar inmediatamente para producir constantemente experiencias cliente-céntricas y elevar las relaciones que llevas con tu grupo de interés más importante: tus clientes.

Pago Previo por Evento: Se requiere boleto de admisión. 🎫

La admisión es exclusiva para aquellos asistentes con gafete que hayan adquirido boleto al momento de registrarse a la Reunión. Incluye servicio de comida, que se servirá a las 12 p.m. terminando puntualmente a las 12:30 p.m.



Sesiones de Enfoque

2 – 3 p.m.

Riesgo/ Productos

🎧 Inglés

🎧 Español

🎧 Hindi

🎧 Portugués

Vence los Obstáculos del Éxito

David Eric Appel, CLU, ChFC / Centro de Convenciones / 502

¿Estás lidiando con obstáculos que desafían tu vida personal, privada o de negocios? ¿Estás preparado para, o ya tuviste que lidiar con eventos de cambio importantes en tu vida, como la muerte, un divorcio, o empleados que no contribuyen a tu firma? Todos tenemos nuestras luchas; es cuestión de cómo manejarlas y lo que podemos hacer para superarlas. Esta interactiva sesión te ayudará a pensar en cómo superarlas y seguir adelante con tu vida. Habiendo conservado su propia actividad enfocada en los seguros de vida, durante más de 25 años, Appel ahora compartirá las lecciones aprendidas y técnicas que usó para establecer su propio valor agregado para sus prospectos, clientes y asesores. Appel también abordará sobre la importancia de la prospección continua y lo que se necesita para preparar correctamente a un cliente antes de llenar y suscribir la solicitud de seguro de vida.

Gestión del Negocio

🎧 Español

Comunicación de las Razones para promover la acción

Beto Boutet / Centro de Convenciones / 403

Saber cómo conectarse con los clientes e influenciar a los demás es una habilidad esencial para los asesores. Boutet explica las técnicas que usa para impactar a las personas a su alrededor y tener éxito personal y profesional.

3:30 –
4:30 p.m.

Sesión de Meditación: Pausa, Respira y Medita

Romie Mushtaq, M.D. / JW Marriott / Sala Gold Ballroom 1

¿Haz intentado meditar anteriormente, sólo para descubrir que no logras apagar tus pensamientos? ¿Eres un meditador experimentado que busca conectarse con la calma, en un mundo acelerado? Cualquiera puede aprender a meditar con estas técnicas para controlar la respiración. Acompaña a Mushtaq, un neurólogo y experto en atención, para esta clase de meditación dirigida en grupo. Mucha gente que no logra alcanzar un estado meditativo en casa, puede hacerlo durante sesiones de meditación dirigida.

Aprende practicando, y sal con instrucciones sobre cómo continuar en casa un programa de meditación basada en la atención. ¿Los resultados? Eleva el potencial de desempeño de tu cerebro para obtener un día centrado, calmado y productivo.

Sesiones de Enfoque 3:30–4:30 p.m.

Persona íntegra

🎤 Español

Los Eneagramas pueden mejorar tus relaciones y tu negocio

Cecilia Zanoni * / Centro de Convenciones / 403

Imagínate poder entender los valores y motivación que mueve a tus clientes y colaboradores, así como el impacto que produce en los demás tu propia conducta. Un Eneagrama es un mapa que describe nueve tipos de personalidades, las cuales representan maneras de ver la vida y entender la realidad. Todos tenemos un tipo favorito, con sus propias emociones y patrones de comportamiento. Familiarizarnos con estos patrones puede resultar vital para nuestra interacción, tanto en el ambiente de trabajo como en nuestra vida personal. En esta sesión, Zanoni explorará las nueve tipos de personalidades y ofrece nuevas herramientas para progresar en tu crecimiento personal y de negocios.

Sesiones de Enfoque 3:30–5 p.m.

Gestión del Negocio

🎤 Inglés

🎤 Español

🎤 Hindi

🎤 Portugués

La participación activa incrementa tus resultados y te asegura la lealtad de los clientes

Jeff Tobe, CSP* / Centro de Convenciones / 502

Mantener a los empleados proactivos en su trabajo es una problemática que enfrentan los empresarios de hoy. Acompaña a Tobe para adquirir una ventaja competitiva desarrollando líderes confiables, clientes leales, y empleados comprometidos con la integridad de tu organización. Al repasar los cuatro pilares de la coparticipación – creatividad, compromiso para con la experiencia del cliente, rendición de cuentas y comunicación – Tobe examina las formas de asegurar la lealtad y los referidos de tus clientes y te ayudará a hacer el cambio necesario en tu cultura para lograr que tus empleados sean más participativos.

5 – 6 p.m.

Club Quarter Century

Sólo para miembros del Club Quarter Century / JW Marriott / Plaza

5:30 –

6:30 p.m.

Recepción de Top of the Table

Sólo para miembros de Top of the Table 2018 / The Ritz-Carlton / WP24 y NestLounge

MIÉRCOLES JUNIO

27



7 a.m. – 6 p.m.

Registro y Devolución de Audífonos para Traducción Simultánea

Centro de Convenciones / Vestibulo South Hall

8:30 –
9:30 a.m.

Charlas Angulares Cornerstone

 Inglés

 Húngaro

 Mandarín

 Portugués

 Español

 Tailandés

Aprovechamiento de la Innovación: Enfoques novedosos sobre el crecimiento, la creatividad y la transformación

Josh Linkner/ Preside: Ian James Green, Dip PFS / Centro de Convenciones / Sala South Hall HJ

Habiendo logrado cinco éxitos como empresario de tecnología y como inversionista en docenas start-ups, Linkner ha visto miles de compañías cargadas de novedades creativas y grandes ideas. ¿Cómo es que algunos aprovechan su imaginación para crear impulsores del crecimiento e innovación que les cambia el panorama, mientras otros no logran atinar? La respuesta: Las mejores compañías tienen un proceso sistemático para enfocarse en la creatividad de su equipo convirtiéndolos en resultados prácticos. La inspirada presentación de Linkner presenta herramientas prácticas que puedes usar inmediatamente para aumentar los resultados creativos y cumplir resultados en el balance final.

 Inglés

 Indonesio

 Japonés

Liderazgo Atento: Navega del caos a la calma

Romie Mushtaq, M.D./ Preside: Regina Bedoya, CLU, ChFC / The NOVO

En los cambios o épocas de incertidumbre en los mercados, el estrés puede impactar la salud personal y el estado de ánimo del equipo. Durante esta cátedra interactiva, Mushtaq, un neurólogo y maestro en atención esmerada, te ayudará a descubrir cómo el estrés impacta negativamente tu salud individual y la de tu organización. Los temas específico a cubrir incluyen definir atención esmerada, prácticas de meditación interactiva para el auditorio, y los principios medulares de un liderazgo de atención esmerada. Después de escuchar este programa, podrás mejorar la resiliencia emocional, la conciencia de sí y las relaciones. El programa es un taller interactivo que incluye aprender los fundamentos de la meditación en casa o en el trabajo.

 Inglés

 Cantonés

 Hindi

Celebridad en el servicio

Geoff Ramm / Preside: Ross Vanderwolf, CFP / JW Marriott / Sala Diamond Ballroom

Sabes que la única manera de atraer más clientes es crear un marketing que les deje boquiabiertos. Pero pregúntate esto: ¿Cómo se te recordará en cosa de 30 días? ¿Cómo se te recordará en cosa de 30 meses? ¿Es posible ser recordado en la mente de tus clientes por más de 30 años? En esta interactiva sesión, descubrirás las ideas que harán que tus clientes te recuerden a ti antes que a nadie más.

CHARLAS ANGULARES CORNERSTONE CONTINÚAN EN LA PÁGINA SIGUIENTE

8:30 –
9:30 a.m.

Charlas Angulares Cornerstone continuación

 Inglés

 Coreano

Lo que todo asesor financiero debe saber sobre Geopolítica

Peter Zeihan / Preside: Mark J. Hanna, CLU, ChFC / Centro de Convenciones / 502

Todo, desde cómo prestan los bancos hasta cómo opera la bolsa de valores, se muy afectado por el lugar donde vives y por entender que las reglas no escritas del juego pueden resultar cruciales en el éxito financiero. Zeihan explica cómo la geografía impacta las diversas regiones en formas distintas y elevan a algunos sectores mientras deprime a otros, y el tipo de sorpresas—tanto buenas como malas—que están a punto de saltar al escenario. Con un ojo agudo para lo que dominará los titulares del mañana, transforma temáticas normalmente densas, en ideas para llevar, relevantes y accesibles, que te ayudan a navegar en la mezcla compleja de riesgos y oportunidades geopolíticas.

9:30 –
10:30 a.m.

Club Quarter Century

Sólo para miembros del Club Quarter Century / JW Marriott / Plaza

9:30 a.m. –
2 p.m.

Tienda MDRT Store

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

9:30 a.m. –
3 p.m.

Módulo de la Fundación MDRT

Centro de Convenciones – Sala South Hall K

10 – 11 a.m.

 Inglés

 Indonesio

 Cantonés

 Hindi

 Húngaro

 Japonés

 Coreano

 Mandarín

 Portugués

 Español

 Tailandés

Foro Abierto de Court of the Table

JW Marriott / Gold Ballroom 2

Este evento es sólo para miembros de Court of the Table 2018.

Durante esta sesión, los miembros de Court of the Table tendrán la oportunidad de conectarse y entablar conversaciones sobre los temas que más les interesan. Como algo nuevo este año, los asistentes que se preregistraron para asistir al Foro Abierto de Court of the Table se harán coincidir con otros concurrentes con base a preferencias de idiomas y temas de interés, tales como comisiones vs. Honorarios, desarrollo de marca, medios sociales, personal/contratación, transición de negocios y manejo de tiempo. La asignación de mesas se envió a los participantes previamente, así que por favor, únete a la discusión en tu primera mesa asignada y pasa a la segunda sólo cuando lo indique el conductor de la sesión.

Sesiones de Enfoque

10–11 a.m.

Marketing

Inglés

Español

Hindi

Portugués

Escribe tu libro para inspirar a otros y generar ventas

Ja Sunny, IAR * / Centro de Convenciones / 502

No hay una fórmula mágica para publicar un libro, pero no es un secreto que una forma inteligente de hacerlo es escribir de lo que sabes. Para Lee, eso ha significado convertir su experiencia con sus dos hijos gemelos en su libro "¿Es tu hijo maestro o monstruo del dinero?" y usa su labor con expatriados coreanos para abordar las inquietudes que enfrentan. En esta sesión, Lee discute cómo convirtió su propia vida en el material de marketing para su firma de planeación financiera, sabiendo que cada idea y evento con que se ha encontrado puede generar material conmovedor. Los concurrentes aprenderán a identificar los temas que les apasionan y encontrarán la motivación y los pasos a seguir para convertir esa pasión en sus propios libros.

Gestión de Negocios

Español

Capacita tu mente para entender a tus clientes y mejorar

Maite Moyá* / Centro de Convenciones / 403

¿Estás en sintonía con todos los mensajes emocionales, no verbales, que te envían los clientes? En esta sesión Moyá aborda cómo pueden los asesores entender mejor las mentes de sus clientes, y las suyas propias, al buscar elevar sus habilidades de comunicación y ventas.

Sesiones de Enfoque

11:30 a.m. –12:30 p.m.

Retiro / Administración Patrimonial

Inglés

Español

Hindi

Portugués

Ideas de Ventas y Conceptos de Marketing Transferibles al Productor de Seguros de Vida

Howard E. Sharfman / Centro de Convenciones / 502

Antes de alcanzar la cima del éxito, debemos pasar por el "campo base". Para Kong, eso significa Creencia, Acción, Estrategia, Evolución, Concentración, Actitud, Motivación y Pasión. En esta sesión, compartirá cómo estos elementos se combinan para tener éxito en la profesión de servicios financieros y cómo los asesores pueden utilizar este enfoque para planear para el futuro.

Persona íntegra

 Español

Los Eneagramas pueden mejorar tus relaciones y tu negocio

Cecilia Zanoni * / Centro de Convenciones / 403

Imaginate poder entender los valores y motivación que mueve a tus clientes y colaboradores, así como el impacto que produce en los demás tu propia conducta. Un Eneagrama es un mapa que describe nueve tipos de personalidades, las cuales representan maneras de ver la vida y entender la realidad. Todos tenemos un tipo favorito, con sus propias emociones y patrones de comportamiento. Familiarizarnos con estos patrones puede resultar vital para nuestra interacción, tanto en el ambiente de trabajo como en nuestra vida personal. En esta sesión, Zanoni explorará las nueve tipos de personalidades y ofrece nuevas herramientas para progresar en tu crecimiento personal y de negocios.

 Español

Sesión Eco

Diego de la Mora Mercado / Marcelo H de Rada, CLF, MBA /
Douglas Enrique Gomez, AFP, LUTCF / Centro de Convenciones / 403

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.

2 - 5 p.m.

Sesión Plenaria

Centro de Convenciones / Sala South Hall K

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

Presiden:	Ian James Green Dip PFS, y James D. Pittman, CLU, CFP
-----------	---

Las pequeñas cosas que pueden cambiar tu vida	Almirante William McRaven
---	---------------------------

Relevante, Esencial, Significativo	Randy L. Scritchfield, CFP, LUTCF
------------------------------------	-----------------------------------

El poder del rechazo	Jia Jiang
----------------------	-----------

Receso

Espacio Blanco en el trabajo Por definirse	Julieta Funt
--	--------------

Díme algo bueno	Bert Jacobs
-----------------	-------------

BIENVENIDOS A LA ZONA CONNEXION

CENTRO DE CONVENCIONES / SOUTH HALL K

¡Se ha agregado un día más este año!* ¡Disfruta de la música, juegos, fotografía, y más!

* **Sábado. Junio 23,**

11 a.m. – 5 p.m.

Lunes. Junio 25,

11:30 a.m. – 5 p.m.

Domingo. Junio 24,

10 a.m. – 4 p.m.

Martes. Junio 26,

11:30 a.m. – 5 p.m.

SESIONES DE IDEAS PARA LLEVAR EMANADAS DE EXPERIENCIA PRÁCTICA Y DE INMEDIATA IMPLEMENTACIÓN E INFORMACIÓN DE VANGUARDIA.

A partir del sábado, un día antes que en años anteriores, acude a la Zona ConneXion para asistir a alguna de las 100 sesiones informativas, escuchar a los líderes de pensamiento de MDRT, conectarte con colegas, conocer nuevos amigos, sacarte fotografías y disfrutar de la diversión y los juegos.

¿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 sus grandes pantallas te trae el bullicio de las conferencias en Twitter, junto con las sesiones más amplias de previos oradores de MDRT Habla y líderes de pensamiento de MDRT.



Rincón de las Grandes Conversaciones

MDRT está cimentada sobre el concepto de compartir ideas. Las Grandes Conversaciones te permiten conocer y aprender de algunos de los máximos y más experimentados productores de MDRT en materia de coaching, mentoría y grupos de estudio.



Bar de Ideas

¡NUEVO ESTE AÑO!

Obtén consejos de "cantineros" miembros y platica de las soluciones para las demandantes interrogantes sobre tu negocio, en esta zona de discusión informal.



Zona de Tecnología

Siempre está ocurriendo algo en la Zona de Tecnología, que te brinda una experiencia tecnológica sorprendente, en dos distintos entornos:

PARQUE LÚDICO TECNOLÓGICO

Descubre cómo los más atractivos y nuevos dispositivos, como la inteligencia artificial, las ropa 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 demostraciones en vivo e interactivas, expertos al momento te contestarán una serie de preguntas técnicas y ofrecerán soluciones tecnológicas prácticas para la gestión y productividad, medios sociales, dispositivos, viajes y un sinnúmero de otros intereses.

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 ofrecerán información útil para ayudarte a exprimirle el máximo jugo a tu Reunión.

Domingo. Junio 24

1 – 1:20 p.m.

Peggy Tsai / Mandarin
POR ANUNCIARSE: Inglés

2 – 2:20 p.m.

Eloy Lopez Jaimes / Español
Toshinaga Okamoto / Japonés

1:30 – 1:50 p.m.

Kukjung Kim / Coreano
Leung Ka Mun / Cantonés

2:30 – 2:50 p.m.

Atpiran Papanupapa / Tailandés

Horario de Sesiones

DOMINGO

10:30 a.m.	
10:35	
10:40	
10:45	
10:50	
10:55	
11 a.m.	Orador Zona 1
11:05	Laura Cervantes Prospectando y Trabajando Con Millennials (S)
11:10	
11:15	
11:20	
11:25	
11:30	
11:35	
11:40	
11:45	
11:50	
11:55	
Mediodía	Bar de Ideas
12:05	BAR DE IDEAS David Fitz Ocampo y María Teresa López
12:10	
12:15	
12:20	
12:25	
12:30	
12:35	
12:40	
12:45	
12:50	
12:55	
1 p.m.	
1:05	
1:10	
1:15	
1:20	
1:25	
1:30	
1:35	
1:40	
1:45	
1:50	
1:55	
2 p.m.	Orador Zona 1
2:05	CONOCE TU REUNIÓN ELOY LOPEZ JAIMES (S)
2:10	
2:15	
2:20	
2:25	
2:30	
2:35	
2:40	
2:45	
2:50	
2:55	
3 p.m.	Orador Zona 2
3:05	TEHCNOLOGY: SÁCALE PROVECHO Ana Sofía Rodríguez, MBA
3:10	
3:15	
3:20	
3:25	
3:30	
3:35	
3:40	
3:45	
3:50	
3:55	
4 p.m.	

Horario de Sesiones

LUNES

TOP of the TABLE

03 de Agosto - 23 de 2017



Mediodía

12:05 ---
12:10 ---
12:15 ---
12:20 ---
12:25 ---
12:30 ---
12:35 ---
12:40 ---
12:45 ---
12:50 ---
12:55 ---

Oradores Zona 2

Tomas Ohannessian, CFP
Se Obtiene Lo Que Se Piensa (S)

1 p.m.

1:05 ---
1:10 ---
1:15 ---
1:20 ---
1:25 ---
1:30 ---
1:35 ---
1:40 ---
1:45 ---
1:50 ---
1:55 ---

2 p.m.

2:05 ---
2:10 ---
2:15 ---
2:20 ---
2:25 ---
2:30 ---
2:35 ---
2:40 ---
2:45 ---
2:50 ---
2:55 ---

3 p.m.

3:05 ---
3:10 ---
3:15 ---
3:20 ---
3:25 ---
3:30 ---
3:35 ---
3:40 ---
3:45 ---
3:50 ---
3:55 ---

4 p.m.

4:05 ---
4:10 ---
4:15 ---
4:20 ---
4:25 ---
4:30 ---
4:35 ---
4:40 ---
4:45 ---
4:50 ---
4:55 ---

Oradores Zona 2

Alejandro Rivera
Cómo Apoyarte en Redes Sociales y en
Tecnología para Incrementar Tus Ventas (S)

5 p.m.

5:05 ---
5:10 ---
5:15 ---
5:20 ---
5:25 ---
5:30 ---

Horario de Sesiones

MARTES

Mediodía

12:05 --
12:10 --
12:15 --
12:20 --
12:25 --
12:30 --
12:35 --
12:40 --
12:45 --
12:50 --
12:55 --

Oradores Zona 2

Claudio Miguel Mejía
En Busca de una Vida Balanceada

1 p.m.

1:05 --
1:10 --
1:15 --
1:20 --
1:25 --
1:30 --
1:35 --
1:40 --
1:45 --
1:50 --
1:55 --

2 p.m.

2:05 --
2:10 --
2:15 --
2:20 --
2:25 --
2:30 --
2:35 --
2:40 --
2:45 --
2:50 --
2:55 --

Oradores Zona 2

3 p.m.

3:05 --
3:10 --
3:15 --
3:20 --
3:25 --
3:30 --
3:35 --
3:40 --
3:45 --
3:50 --
3:55 --

Maria Iturbe
Las Nuevas Formas de Familia y el Valor del Seguro de Vida

4 p.m.

4:05 --
4:10 --
4:15 --
4:20 --
4:25 --
4:30 --
4:35 --
4:40 --
4:45 --
4:50 --
4:55 --

5 p.m.

5:05 --
5:10 --
5:15 --
5:20 --
5:25 --
5:30 --

MDRT STORE

MDRT
ANNUAL MEETING
2018
JUNE 24-27
LOS ANGELES

Bring the 2018 Annual Meeting Excitement and Inspiration Home with You.

Exclusive Annual Meeting Merchandise



Customized
T-shirt stand



Meeting
Keepsakes



Instant Annual
Meeting Recordings

Find your MDRT merchandise in the MDRT Store

Los Angeles Convention Center
South Hall K

Explore the store and find

- Speaker and member-author signings
- Personalized membership plaques
- Insignia Collection items
- Educational products

Visit the store online, anytime, at mdrtstore.org and register to see members-only items.





INFORMACIÓN GENERAL

Admisión: Gafetes y Boletos

ADMISIÓN: Sólo se permitirá la entrada a sesiones y eventos a los asistentes registrados que porten un gafete oficial a su nombre, de la Reunión Anual MDRT 2018. Los parientes, amigos o asociados de negocios de los concurrentes no están permitidos a asistir a ninguna de las funciones o eventos oficiales.

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, Charlas Angulares Cornerstone, MDRT Habla, Zona ConneXion y las sesiones de pago por evento. El costo de reposición por cada gafete será de \$ 1,095 USD. Se puede identificar a quienes vienen por primera vez por el banderín verde de su gafete. Por favor, dales una cálida bienvenida y ofréceles tu apoyo.

Está prohibido compartir el gafete personal. No está permitido que los concurrentes presten su gafete a otra persona para la admisión en alguna función de la Reunión Anual, y podría tener por consecuencia la confiscación del gafete, pérdida de los privilegios de asistir y ser sometido al juicio del Comité de Membresía de MDRT para acciones subsiguientes, resultando, posiblemente, en la revocación de la membresía.

BOLETOS: Se requieren boletos para asistir a eventos como el Programa/ Recepción de Court of the Table y Top of the Table, y las Sesiones de Comida. Los asistentes que se hayan registrado por anticipado encontrarán estos boletos anexos a su gafete. Los boletos perdidos no se puede re-expedir, y sin boleto no se permitirá la entrada a las sesiones. No habrá boletos disponibles a la venta localmente. Las Sesiones Plenarias y de Enfoque no requieren boletos, pero planea llegar temprano, ya que los lugares se irán ocupando en el orden de llegada.

Seguridad de los Asistentes Artículos personales y equipaje abandonados

Por motivos de seguridad de nuestros concurrentes, cualquier artículo personal que esté abandonado será confiscado por Seguridad. No se permitirá la entrada con equipaje a ningún salón o sala de sesiones en ningún momento. Los concurrentes deberán almacenar su equipaje en sus habitaciones o con el área de botones del hotel, cuando sea necesario, en los días de su salida del hotel. MDRT no ofrece servicio de paquetería.

Dispositivos para Audio-deficiencia

Habrán audífonos para los miembros audio-deficientes que hayan solicitado este servicio en sus fichas de registro entregadas con anticipación. Para más detalles, favor de consultar los requisitos para equipo de interpretación, en la Página 57.

Electrónica y cortesía de los asistentes

Están prohibidas las fotografías y grabaciones de audio y video en TODAS las sesiones, incluyendo las Sesiones Plenarias. Para evitar molestias a los oradores y otros asistentes, favor de tener la cortesía de sujetarse a lo siguiente.

Asegúrate que cualquier aparato electrónico emisor de sonido esté apagado o en modo silencioso durante las sesiones.

Los audífonos de traducción deben usarse en los oídos, pero no en el cuello ni con el volumen elevado.

Las conversaciones por celular deben realizarse fuera de los salones de sesiones.

Se cauteloso y consciente de tus alrededores cuando uses una extensión para selfies. No uses las extensiones de selfie en los salones de sesiones.

Primeros 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 una oficina de Primeros Auxilios ubicada cerca del vestíbulo de la Sala South Hall del Centro de Convenciones.

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

Objetos Perdidos se localiza en el Área de Registro en el mostrador de Servicios Locales (On-Site Services) en el Centro de Convenciones / Vestíbulo South Lobby.

Alimentos y Bebidas / Opciones Gastronómicas

Se pueden adquirir bebidas, bocadillos y comidas en diversas ubicaciones en el Centro de Convenciones, y en los hoteles oficiales de MDRT. Además de las ofertas en la Zona ConneXion, se pueden encontrar más opciones en el Compass Café, Sala South Hall. No se permite el ingreso de bebidas al Centro de Convenciones u otros recintos oficiales de MDRT donde se lleven a cabo las sesiones. También hay una variedad de opciones de restaurantes cercanos.

Información de Los Ángeles

Turismo de Los Ángeles tendrá un Escritorio de Información en el vestíbulo South Lobby del Centro de Convenciones. Obtén información local, consigue mapas y haz reservaciones para restaurantes.

Voluntarios PGA



Ser voluntario es lo más remunerativo que te ofrece MDRT. Eleva tu experiencia en la Reunión, haz redes y nuevas amistades como voluntario del PGA. Los voluntarios saludan a los miembros, revisan gafetes, y ayudan a otros miembros. Únete a la diversión inscribiéndote en el Módulo de Participación en la Reunión del PGA, en el área de Registro. El Arranque del PGA es el sábado a las 4:30 p.m. Centro de Convenciones. Salón 502, Las puertas se abren a las 4:00 p.m.

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 ésta. Los individuos o compañías que infrinjan esta prohibición serán discretamente expulsados de la reunión.

Política de Bebedor Responsable

Ya que MDRT apoya una política de responsabilidad 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 que hayan solicitado este servicio podrán recibir equipo de interpretación simultánea y deben 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 – Vestíbulo South Lobby, al concluir la Reunión, se hará in cargo de USD 400 al usuario. Los dispositivos para audio-deficientes también estarán disponibles para los miembros que soliciten con anticipación al registrarse y estarán sujetos a los mismos términos y condiciones que el equipo de interpretación.

SÁBADO. JUNIO 23	11 A.M. – 6 P.M.
DOMINGO. JUNIO 24	7 A.M. – 7 P.M.
LUNES. JUNIO 25	7 A.M. – 4 P.M.
MARTES. JUNIO 26	7 A.M. – 7 P.M.
MIÉRCOLES. JUNIO 27	7 A.M. – 6 P.M.

Las organizaciones externas suelen auspicar 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.

Información General continuación

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 MDRT.
6. Reclutar o intentar reclutar personal o agentes de alguna compañía o firma por alguien de otra compañía o firma 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 prohibida.
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 haberla pagado, será obligado a entregar su gafete de asistencia, y por ende, se le negará el acceso al resto de la reunión. Dicho individuo y el incidente también serán reportados al Comité de Membresía 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 DE ACCESO A INFORMACIÓN DE REGISTRO

Toda persona que se registre para la reunión anual concede permiso a MDRT, a su agencia de servicios de hospedaje, y otros representantes para el uso de la información contenida en su registro de confirmación de su hospedaje o finalizar su registro. Si las personas tramitan directamente con un funcionario del hotel y/u hotel con cupo agotado, las personas autorizan al hotel y a MDRT, su agencia de hospedajes y otros representantes a acceder a la información contenida en su registro.

CONSENTIMIENTO DE USO DE IMÁGENES FOTOGRÁFICAS

Registrarse, asistir o participar en reuniones u otras actividades de MDRT constituyen un acuerdo entre dicha persona y MDRT o sus representantes para permitir el uso, distribución (ahora y en el futuro) de sus imágenes y voz en fotografías, videocintas, reproducciones electrónicas y audiograbaciones de dichos eventos o actividades registro.

TECNOLOGÍA DE BALIZA

Tu gafete sirve como tarjeta de presentación, y está codificada con información demográfica que diste al registrarte. Tu gafete también está equipado con tecnología de baliza que elimina la necesidad de verificar tu asistencia, simplifica el proceso de conteo y permite a MDRT a recabar datos para mejorar las reuniones futuras.

CÓDIGO GLOBAL DE ÉTICA

Los miembros de The Million Dollar Round Table deberán observar que el cumplimiento total con el Código de Ética de The Million Dollar Round Table, sirve 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 pon 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 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 los clientes tomar decisiones informadas.
5. Mantener una conducta personal que se refleje favorablemente en la profesión de servicios financieros y de seguros, así como en MDRT.
6. Asegurarse 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 hagas negocios.

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.



MDRT®

Million Dollar Round Table
325 West Touhy Avenue
Park Ridge, IL 60068 USA
TELÉFONO: +1 847.692.6378
Fax: +1 (847) 518-8921
Website: www.mdr.org
Correo electrónico: info@mdrt.org