



普古达国际度假投资集团

将运用全新金融地产模式创新理念

整合、搭建全球度假全产业链资源平台

普古达国际度假投资集团简介

新金融模式规则创造者 全球顶层跨界资源设计者

普古达集团创建于2000年，总部设立于美国内华达州。2006年，普古达来到中国北京，是一家以健康现代服务产业为主导，以金融、投资产业为支撑的跨国企业。

依托高素质的核心团队、雄厚的资金实力、以及良好的国际声誉和影响力，普古达已与国际知名的财团、国际度假机构、银行、保险公司、国际酒店管理品牌运营商以及城市规划和建设集团团结成了紧密的战略合作伙伴关系，并集中了产业投资基金、国际度假交换、保险、项目品牌规划设计和运营等优势资源，以“绿色、环保、生态”的投资理念，斥资上百亿在中国开发建设豪华度假地、养老社区等项目。

普古达还将通过整合全球高端会员形式，让会员在获得人与人、人与环境、人与自然的全新生活方式体验的同时，同时获得独有的财产保值和增值。



注：

持有中国保监会颁发的保险兼业代理许可证

普古达(北京) 休闲俱乐部有限公司
上海普古达休闲俱乐部有限公司
广州普古达渡假中心有限公司

普古达国际度假投资集团创始人简介



Scott Pogoda

金融顾问、企业家、IIG集团董事长

曾经快速解决了各种非同寻常的复杂金融问题
研发了多样创新性的分析模型
掌管金额达成百上千亿美元的各种重要项目

作为金融顾问，他是金额从1亿——100亿美元各种金融项目的首席分析师。

作为企业家，他在管理咨询、信息系统设计和集成、离岸计算机程序设计等方面建立、研发了成功的商业模式。客户包括AIG（友邦）、AT&T（朗讯）、McKinsey & Co（麦肯锡）、Ernst & Young International（安永会计师事务所）。

特别指出的是，Scott为AIG最复杂的保险产品成功地研发了承保和保险精算模型。

普古达国际度假投资集团八大业务

EQ地球
探索
主题公园

迪斯尼团
队升级版

国际度假
机构

全球
3000多
个度假酒
店、80
多个国家、
3百多万
国际会员

养老
项目

候鸟式

美国太
阳城品
牌公司

智能医
疗康复
中心

美国著名
医疗机构
管理品牌

观光农业

以色列
农业部
合作

中国文化
体验创意
基地

国际基金
小镇

美国格林
维治小镇
模式

国际金
融服务
中心

普古达国际度假投资集团资源整合平台

国际资本整合、金融产品、模式创新。

与沃顿商学院、IIG—国际金融机构联盟、建立国际资本融资平台。

建立多功能、交叉立体产业链系统平台

规划设计招标平台、环保建筑、建材材料采购交易平台

整合国际品牌管理公司

主题公园、度假、养老、医疗机构、文化创意、观光农业、金融服务中心、基金小镇等

建立沟通交流一带一路智库机制

联手宾大、沃顿商学院、哈佛、麻省等组建全球智库，为“一带一路”项目开发提供可行性研究方案。

普古达资源整合平台生态链



普古达成功的保障

	信誉	管理	规模
普古达	创造价值 客户至上	全部度假地选用五星/豪华物 业公司管理；	自建10家五星/豪华度假地； 投资将超过300亿人民币； 合作90家度假基地酒店。
国际度假 交换机构	专业监管 保障品质	国际度假交换网络规范；	全球最大的度假交换公司之一；拥有 280万家庭会员； 2400个国际度假地遍布75个国家。
国际/国内 保险公司	财务稳健 信守一生	专业的投资理财服务；	拥有完善的资金管理体系； 专业的金融管理和投资理财团队；雄厚 的资金实力。
合作银行	监督资金安全 保障投资利益	委托帐号的资金进行监管； 专业的投资理财服务；	拥有上千个服务网点； 拥有上万亿资产。
知名地产 集团	奉献 务实 求效益	度假地建设	国内最著名的建筑企业之一，具有3A 级的建筑企业。

梅花洲景区项目总规划面积6676亩

规划为“一洲五村落”

一洲为梅花洲，五个村落分别是天禅苑村落、心渡苑村落、天颐苑村落、竹野苑村落、翠鸣苑村落。

梅花洲核心景区占地778亩，总建筑面积14万平方米，总投资7亿元，现已基本建成。

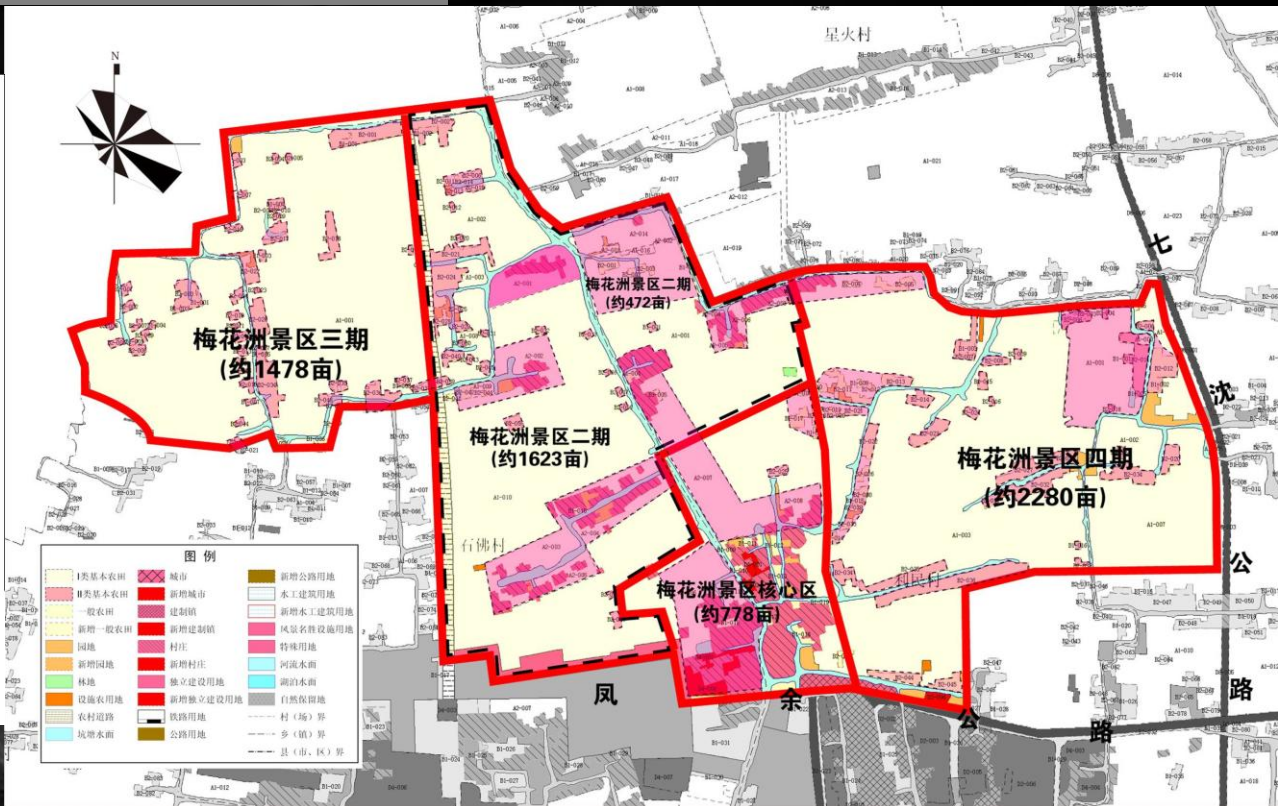
2012年9月通过了国家AAAA级旅游景区的验收，成为嘉兴市本级唯一的AAAA级景区。

一大主题：禅意江南的精致画卷

三大卖点：禅意体验（大众）、心灵度假（高端）、隐逸栖居（顶级）

五大特色：禅、隐、悠、雅、尊

普古达梅花洲项目基本情况介绍



嘉兴市梅花洲景区“一洲五村落”规划图

梅花洲景区核心区（已建）

由综合服务区、最江南休闲街、石佛禅寺、艺术村落、蚕丝文化园、万佛湿地公园六大主题片区组成，其中最江南休闲街设立在景区外围，采取开放式经营管理模式。

主题定位：灵动水乡，写意江南

功能定位：观光、休闲、禅修、会议、住宿

目标市场：大众游客、大型企事业单位、政府机关

运营模式：旅游区

占地规模：约580亩

项目概述：以石佛寺为依托，再现古凤桥之繁华。

通过醉江南水城、嘉兴名人文化街、艺术家村落、蚕丝文化园等项目的开发，构筑一副精致的江南风情画卷，打造一个江南文化的集约体验地。



Thanks !

Scott Pogoda – 金融顾问

作为金融顾问，Scott Pogoda 曾经快速解决了各种非同寻常的复杂金融问题研发了各种创新性的分析模型掌管金额达成百上千亿美元的各种重要项目。

Scott Pogoda 是一个头脑冷静思维敏捷的金融分析师，善于运用其独到的经济洞见、高级数学工具和社会生活常识解决复杂的商业难题。他既是一位杰出的金融顾问，也是一位优秀的企业家。作为金融顾问，他是金额从 1 亿——100 亿美元各种金融项目的首席分析师。作为企业家，他在管理咨询、信息系统设计和集成、离岸计算机程序设计等方面建立、研发了成功的商业模式。客户包括 AIG（友邦）、AT&T（朗讯）、McKinsey & Co（麦肯锡）、Ernst & Young International（安永会计师事务所）。特别指出的是，Scott 为 AIG 最复杂的保险产品成功地研发了承保和保险精算模型。



Scott 为一线复杂交易的商业谈判提供巨大的帮助。在商业领域，太多谈判在没有充分分析时匆匆开始。Scott 理解交易的经济含义及其风险，加上他能非常快速地理解某些条款对复杂交易价值的影响，使他能有效地探讨交易要点和开展谈判。

AIG: 保险产品定价

Scott 具备出众的解决棘手金融财务问题的能力，业内声誉卓著，因此他被邀请为 AIG 提供咨询服务。AIG 高管团队需要研发一个逆向定价系统，定价 AIG 最复杂的保险产品。该定价方法需要巨量的计算。AIG 一位高管未能解决该问题，随后 Scott 应邀接管了该项目。

保险产品定价是保险公司最核心的竞争力。定价过程必须高效而准确，但是在保险业界“高效而准确”这两个目标很少能同时达到。由于保险业界相互竞争，所以定价时风险经常被低估，领军的保险公司因此损失成百上千亿美元。任何一家保险公司拥有领先的定价方法，就会在竞争中赢得主动，获得利润，并放弃应当规避的业务。保险定价系统落后的保险公司会在竞争中落败。

Scott 与 AIG 高级管理团队研究计算方法。Scott 提交了一个内容详实的报告，以研发 AIG 的计算机定价系统。该方法已为 1000 亿美元的新保险业务定价。Scott 研发的定价方法使得 AIG 拥有了一个保险业内领先的定价系统。

AT&T: 数据挖掘和并购分析

由于 Scott 在 TIMS/ORSA 担任主席一职引起 AT&T 的注意。TIMS/ORSA 是一个学者和专家组成的协会。当时，AT&T 正在进行并购和风险投资，总额达几百亿美元，但缺乏系统方法评估每笔交易的可行性。AT&T 先请贝尔实验室顶级科学家研发出原创分析模型，再请一家著名的芝加哥咨询公司把该模型商业化。鉴于 AT&T 并购的战略重要性，Scott 因其在 AT&T 的出色业绩被邀请参加研发并购评估方法的一个会议。会上，芝加哥这家咨询公司未能使 Scott 确信，这家咨询公司的专家能够将贝尔实验室的模型从理论付诸实践。

Scott 花费两个月的时间独自研发出该实用评估模型，而芝加哥咨询公司的团队历经两年的努力，最终失败。Scott 的模型被 AT&T 采纳，用于帮助 AT&T 分析评估其众多并购交易和联合风险投资，帮助 AT&T 更好地理解每笔数十亿美元的风险投资对 AT&T 的影响。之后，Scott 被邀请为 AT&T 做新的咨询工作，但是 Scott 决定为 AIG 做咨询服务。

某家小型专业投资银行:投资组合估值

二十世纪八十年代后期，纽约市一家小型投行极需一位顶级金融财务专家，为其购买的 3 亿美元资产定价。当时，华尔街只有寥寥数个专家真正掌握解决这类复杂金融问题所需的金融工程专业知识。

这家小型投行花费很长时间来寻找能够定价其资产的金融专家。根据多年投行经验，这家投行高管感觉他们发现了一个巨大的赢利机会，因此不断地购买该类复杂资产，最终达到 3 亿美元之巨。象 AT&T 一样，**Scott** 因为担任 TIMS/ORSA 主席一职而被这家小型投行聘请为其资产定价。

根据当时唯一掌握该类交易定价方法的投行的数理模型，**Scott** 逆向运用该方法，创新性地研发出新数理分析模型，用于定价这家投行的资产。根据分析，**Scott** 得出结论，这家投行购买这些资产时犯了巨大错误，将招致巨大损失。事实证明，**Scott** 的判断正确，这家小型投行很快停业。

CIT 集团：运营研究和金融工程

在 CIT, Scott

研发出一个租赁和购买决策分析模型，成为 CIT 公司内部标准。

帮助 CIT 建立利率和货币掉期战略，并成为 CIT 投资组合管理的关键要素。

1985 年，为 CIT 引入领先的 BPR（企业流程再造），而 BPR 于二十世纪九十年代才逐渐为业界接受。

分析 CIT 数据处理外包工作，帮助 CIT 确定最经济的数据处理部门的规模。

与战略计划高级副总裁每周会面，以确保公司计划能支持公司目标的实现。

就雇员补偿和薪酬制度提供建议。

研究分析财务定价机制，帮助 CIT 管理层理解产品更新对利润的可能影响。

帮助 CIT 计算机服务部提供最有价值信息给 CIT 管理层。

俄罗斯：提供工业转轨的方案

1991 年，35 岁时，Scott 受邀加入由美国和欧洲七位独立人士组成的团体。该团体的目标是向俄罗斯政府提供军工企业转民用的建议，以解决俄罗斯军工联合企业降产困境。当时，俄罗斯有 5 家军工城市，被称作“秘密城市”。这些军工城市相互保密，导致这些城市互不了解，因此严重依赖进口。而进口增加了成本，降低了生产效率。该团体要提出方案，帮助一个秘密城市（就是位于乌拉尔山脉西伯利亚边境的彼尔姆市）从军工生产转向消费品生产。俄罗斯政府官员和行业首脑极为重视他们的建设性方案。

斯蒂芬·罗斯地产公司：处理复杂地产交易

斯蒂芬·罗斯是公认的纽约中高档公寓的最主要的开发商之一。今天，其房地产子公司包括开发公司、并购公司、财务公司、物业管理公司和销售公司。罗斯先生组建了超过 2000 人的专业团队，负责总价值超过 150 亿美元的房地产帝国。

罗斯先生、他的会计师和律师习惯于处理复杂地产交易。1998 年，罗斯先生处理一个非常复杂的地产项目，金额达到几亿美元。谈判期间，罗斯的专业会计师团队不能把条款变更所致的财务结果尽快地可靠地数量化，从而使罗斯先生明白谈判对象提出的新条款对这项交易的影响。会计师团队请 Scott 去处理财务报告的大部分内容。在会计师地协助下，Scott 迅速研发出复杂工具来量化这项交易，提供量化分析报告，罗斯公司因此能够推进他们的谈判。

为声誉卓著的专业服务公司提供咨询服务：麦肯锡和安永

麦肯锡是世界最受尊重的管理咨询公司。Scott 向麦肯锡提供咨询服务，并为麦肯锡向其客户提供咨询服务。

安永会计师事务所是世界最受尊重的会计师事务所之一。恩斯特惠尼会计师事务所与亚瑟扬会计师事务所合并成安永会计师事务所之前，Scott 为恩斯特惠尼会计师事务所国际会计部提供咨询服务，为其研发出一套新的会计系统。恩斯特惠尼会计师事务所与亚瑟扬会计师事务所合并后，该会计系统比亚瑟扬会计师事务所的系统更先进，被选为适用系统，。

教育背景

Scott 毕业于沃顿商学院，获得本科学位。在沃顿商学院学习期间，Scott 学习非常优异，修完金融、统计和运营研究三个专业的课程，其中官方未对本科生正式开放统计和运营研究这两个专业。作为沃顿商学院本科生，Scott 修完运营研究（含风险研究）的博士课程。

Scott 还获得伦敦经济学院运营研究的硕士学位。

