**展业版虚拟一代月度激励奖励发放需求**

一、业务背景：

1、展业版渠道设置发放系数后，应对渠道产生差值的对应月度激励奖，之前的需求未对贷款产品的渠道直推奖励进行计算

二、需求内容：

1、月度激励奖逻辑新增：

1. **为开启开关的虚拟一代用户计算月度激励等级：**

虚拟一代用户统计渠道直推奖励——使用银行（贷款产品）结算规则配置的金额\*渠道发放系数产生的奖励金额记录在业务员结算表中，对虚拟一代统计总渠道直推奖励，根据总渠道直推奖励金额判断对应等级L（1），在活动期，根据渠道的实际总渠道直推奖励等级+1以及该渠道成员数取高者判定渠道用户的等级。

贷款产品为：放款金额\*配置比例\*渠道发放系数+配置金额\*渠道发放系数（取整）

举例：控台某产品针对雅琪朵展业版的业务员是200\*渠道系数0.7\*业务员系数0.6=84元，那给渠道统计发放金额的时候要记录下来200\*渠道系数0.7=140这个金额，给渠道统计直接用140来统计。

在直推奖励的结算单上，增加奖励配置金额，渠道系数，渠道直推金额=奖励金额\*渠道系数三个字段

上线后，对BKTZYB渠道历史已有数据，不做维护。将历史全部数据手工计算要发放的金额，导入活动奖励结算进行发放。对1月的数据做数据维护，并于2月初进行发放。

1. **与控台设置的保护期等级对比：**

L（保）与L（1）对比，取较高的等级为当月渠道的月度激励等级L（渠道）

1. **获取月度激励奖励比例：**

根据L（渠道）得到奖励比例如：6%。

1. **计算渠道应得月度激励奖：**

应得=渠道总直推奖励\*6%可得应得奖励

1. **计算渠道实得月度激励奖：**

实得=应得-渠道下各一代应得月度激励奖

1. **生成月度激励奖：**

将实得月度激励奖每月1日以活动奖励形式发放给渠道业务员用户。