互联网技术不断的深入到金融领域，大数据、云计算、社交网络等互联网技术在逐渐改变着传统的金融模式。由于金融与互联网技术的相结合，使得商业模式、金融服务模式不断的创新与变革，直接催生了互联网时代的金融新业态。
　　一、互联网金融兴起与模式
　　1、互联网金融
　　互联网金融是一种以传统金融行业和互联网精神相结合的新型金融模式，是以技术作为支撑的“基于互联网思想的金融”，而不是一种“互联网技术的金融”。
　　从广义方面来说，互联网金融是根据网络技术、现代的信息技术以及金融业务的有机结合，是一种根据互联网和移动互联网虚拟空间而进行的金融活动的新型金融形式。互联网技术在金融方面广泛运用，使得互联网金融能够大大减小信息的不对称以及由此引发的道德风险和逆向选择等问题。这就有可能使得在商业主体中的借贷双方之间的交易以及证券、基金等的流通能够直接进行交易，而非通过银行和券商等交易中心，从而就有可能使得市场出现有效的一般均衡状态。
　　因此，互联网金融从本质上来说，属于直接融资，与传统的直接融资所不同的是，互联网金融具有信息量大且透明、客户体验高、效率更高、交易成本更低优势，是信息时代的一种新型金融模式。

　　2、互联网模式
　　中国的互联网金融的发展速度迅猛，特别是P2P借贷的发展远远超出国外的开创者。在中国，互联网金融的发展有起独特性和创新性。不同的信用体系、制度环境、人文社会环境的差异等因素，导致与欧美模式的差异性。
　　欧美的互联网金融根据业务以及服务的对象来分，可以分为七种：第三方支付；网络理财；网络融资；服务平台；信用卡服务；互联网券商；互联网交易所。
　　中国的互联网金融模式同样也是根据业务功能划分，可以分为四类：支付平台型；二是融资平台型；三是理财平台型；四是服务平台型。
　　二、互联网金融对商业银行的主要影响
　　1.冲击商业银行的传统领域
　　互联网企业从非金融领域向金融领域渗透，以互联网金融的四大模式，比如P2P平台和第三方支付等来冲击和影响商业银行的传统存贷业务以及中间业务。
　　以P2P平台来说，从2007年，我国第一家P2P借贷平台拍拍贷成立于上海，到2015年5月的中国P2P网贷指数快报显示，我国P2P网贷平台数量达到3349家，中国互联网支付业务交易规模由2010年的10858亿元升至到2015年的92607亿元，周沉淀资金高达300亿。相对于我国商业银行的16万亿的活期存款来说，虽然无法撼动商业银行的绝对优势，但是在货币市场基金的发展方面，对商业银行的活期存款起到了分流的作用，如果作为第三方支付平台如支付宝具有基金销售的牌照后，其对商业银行的基金代销业务也造成了剧烈的影响，销售规模的逐渐扩大，产生显著的积聚效应，互联网金融逐渐挑战着商业银行的发展。
　　2.冲击商业银行的金融中介功能
　　在传统的金融业务的外来中，商业银行一直充当着金融中介的作用。主要由于银行具有资金清算中介功能和信息中介功能。然而互联网的迅猛发展，使得商业银行的金融中介的功能得到弱化，主要体现在三个方面：互联网技术的发展，使得信息更加容易获得，以及交易的成本下降，这就弱化了商业银行的信息中介功能；随着互联网金融的脱媒，资金的借贷双方通过互联网金融企业的融资平台进行供求双方的匹配，交易中，可以通过第三方支付平台的方式，跨过商业银行来进行支付和结算，使得商业银行的资金中介功能弱化；互联网金融也可以通过改变信息的传递方式，来降低信息的不对称性。
　　3.对商业银行经营理念的冲击——“鲶鱼效应”
　　互联网金融的快速发展，就对商业银行产生了一种倒逼机制，互联网企业就像是一条鲶鱼，在金融领域中发挥着鲶鱼效应，正如马云所说：“如果银行不改变，我们就改变银行”。互联网金融倒逼商业银行从宏观和微观方面，从经营理念到服务理念，从商业银行价值创造到价值实现方式做出大幅度的调整。商业银行的外延粗放式增长模式以及忽略客户需求多样化、差异化和个性化服务的基本诉求的缺点，与互联网金融发展将安全、稳定、低成本和低风险转向快捷、便利的优势形成鲜明对比，商业银行核心业务收到严峻挑战。
　　三、商业银行应对策略
　　1.转变经营理念
　　商业银行要全面的认识到技术带来变化及其影响，并高度重视互联网金融是一种新兴的商业模式和盈利模式。不仅仅是金融的互联网化或者是银行业务的网络化和电子化。由于互联网起步晚，总资产规模较小，短期内虽不会对商业银行造成致命的影响，但是商业银行要重视其对银行核心业务和盈利模式的冲击。打破固定的“思维定势”。不断的突破和质疑。同时，新对商业银行的认识与定位，重构商业银行的经营理念、战略导向以及管理理念。重新认识互联网金融，以客户需求为中心，以市场为导向，加强客户体验，提高效率，提供更加便利、快捷的金融服务。
　　2.挖掘大数据，进军互联网金融
　　互联网的金融的一些列优势是显而易见的，商业银行也可以利用这些优势来为我所用，商业银行掌握了大量的数据，掌握着信息流和数据来源，可以组建电子商务平台来完善商业银行的业务，积极投身到电子商务领域。可以发展手机银行，抢占移动支付市场的份额；同时可以实现强强联合，与互联网的电商合作。将银行的线上和线下相结合，让“银行系电子商务”与实体商户相联系，构筑全网金融，产业金融与互联网金融结合，以信息充分分享，资金的市场化配置方式，来有效清除传统商业银行的业务盲点解决信息不对称性等弊端。
　　3.调整经营战略
　　面对互联网金融的冲击，商业银行应该及时的调整银行的经营战略，调整战略规划。在现行的市场化中，可以考虑与互联网金融的战略合作，对已经制定的战略规划做适当调整，利用“SWOT分析法”来定位实际战略和策略。同时调整自己的战略定位，提高自身的核心竞争力。​