



Андрей Яцков

Руководитель департамента
брокерского обслуживания ВТБ

Клиентам интересно

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ БРОКЕРА СТАНОВИТСЯ ПУТЕВКОЙ К ИНВЕСТИЦИЯМ

Руководитель департамента брокерского обслуживания ВТБ Андрей Яцков делится своим видением того, как финансовая грамотность может способствовать росту капитализации рынка, как сближаются инвестиционные и банковские продукты, а также рассказывает о производных искусственного интеллекта.

Текст **Ольга Плотонова**

Фотографии **Павел Перов**

— Как вы оцениваете динамику первой половины 2025 года?

— Начало 2025 года сопровождалось ростом фондового рынка — во многом на фоне ожиданий скорого снижения ключевой ставки. Это поддержало интерес к акциям и задало позитивный тон первой половине года. Собственно, фундамент для такой динамики формировался еще в 2024-м. Тогда рынок находился под влиянием жесткой политики ЦБ по сдерживанию инфляции, и многие инвесторы переключились на альтернативные инструменты. Особенно востребованными стали фонды денежного рынка: они обеспечили высокую доходность при ежедневной капитализации и фактически

открыли для массового инвестора новый формат участия в фондовом рынке. Например, фонд «Ликвидность» (LQDT), который является сегодня крупнейшим биржевым фондом в стране, получил за это ряд профессиональных наград, в том числе от НАУФОР.

В условиях волатильности и переоценки рисков возрастает ценность экспертной поддержки. Мы увидели, что спрос на консультации и индивидуальные рекомендации существенно вырос: количество клиентов, подключивших наш сервис Advisory PRO, в прошлом году увеличилось в 2,5 раза, и в 2025-м этот тренд продолжил укрепляться. По итогам шести месяцев 2025 года

число клиентов брокерского бизнеса ВТБ достигло 4 миллионов человек, а объем клиентских активов на брокерском обслуживании вырос на 18%, превысив 1,9 трлн рублей. Такая динамика свидетельствует о сохраняющемся интересе россиян к фондовому рынку и вложениям в инструменты с фиксированной доходностью на фоне снижения ставок.

— Количество клиентов растет благодаря Группе ВТБ или были совсем сторонние, новые?

— Основной приток средств мы получаем за счет активной клиентской

— По массовым продуктам картина такая: порядка 200 тысяч клиентов проявили интерес к БПИФ «Ликвидность» — это очень хороший результат. Здесь особый сегмент инвесторов, которым важны надежность и предсказуемость. Второй крупный поток мы получили за счет сервиса «Инвесткопилка». Продукт удобен именно тем, что с него легко начать: все автоматизировано, просто и понятно. Его можно использовать как накопительный инструмент, а потом в нужный момент перейти к более осознанным инвестиционным решениям. Поэтому мы воспринимаем «Инвесткопилку»

Сразу после того, как регулятор дал «зеленый свет» биржевым фондам на биткоин, мы одними из первых предложили квалифицированным инвесторам структурные облигации с криптоэкспозицией. Уже в июне выпустили два займа с полной защитой капитала.

базы банка. У ВТБ она очень большая, и именно цифровые сервисы позволяют этим клиентам легко и быстро переходить к брокерским услугам, открывая для себя дополнительные инвестиционные возможности. Например, в БПИФ «Ликвидность» мы привлекли много клиентов благодаря сервису «Инвесткопилка», который стал первым шагом пользователей к нам — они попробовали этот продукт и остались с нами, можно дальше работать с другими инструментами.

В то же время мы последовательно развиваем цифровые каналы для того, чтобы прийти к нам было удобно и «со стороны». Новый клиент может открыть счет с помощью идентификации через Госуслуги. Наша задача — чтобы этот путь был максимально коротким, простым и бесшовным.

— Какие продукты у вас «выстрелили» в последнее время?

как базовый продукт и точку входа в брокерское обслуживание.

Если говорить шире, то самые массовые и популярные инструменты по-прежнему — акции «Газпрома» и «Сбербанка». Они традиционно в фокусе частных инвесторов. Пользовались спросом и замещающие облигации: рынок предлагал большой объем, и их активно выбирали клиенты, которые предпочитают хранить средства в иностранной валюте или связанных инструментах.

И, конечно, стоит отдельно сказать о новых продуктах. Сразу после того, как регулятор дал «зеленый свет» биржевым фондам на биткоин, мы одними из первых предложили квалифицированным инвесторам структурные облигации с криптоэкспозицией. Уже в июне выпустили два займа с полной защитой капитала, где базовым активом выступает iShares Bitcoin Trust ETF от BlackRock. Динамика этих бумаг фактически

повторяет движение биткоина. Кроме того, у наших клиентов уже есть доступ к торгам фьючерсами на iShares Bitcoin Trust ETF (IBIT). Мы видим устойчивый интерес к этим инструментам. Для частных клиентов это возможность работать с новым классом активов через привычную инфраструктуру и в национальной юрисдикции. Постепенно подключаются и институциональные игроки — управляющие компании, инвестфонды. На мировом рынке они давно используют криптовалютные решения, и мы уверены, что в России этот тренд тоже будет развиваться по мере формирования четкой правовой базы. Потенциал у таких продуктов очень большой: для инвесторов — это легальная возможность заработать на колебаниях криптовалют и хеджировать риски, для брокеров — расширение продуктовой линейки.

Для инвесторов с повышенной склонностью к риску актуальным остается золото. Этот интерес понятен в условиях высокой неопределенности.

— Обычно считается, что золото инструмент консервативный, и в него идут «пенсионеры».

— А что может быть интереснее для инвестора, чем продукт, который стабильно дорожает? В 2024 году мы видели значительные притоки в золото, и это вполне объяснимо. В 2025-м оно остается одним из топовых решений наряду с облигациями.

Часть портфеля люди формируют с ориентацией на валютную экспозицию, но уже в других валютах, отличающихся от базовых, которые не пользуются спросом сейчас. Например, покупают юань или другие дружественные валюты. Частично дефицит прямого доступа к операциям в «традиционных» валютах компенсируется вложениями в золото или в замещающие облигации. Несмотря на то, что эти бумаги торгуются в рублях, их базовый актив — доллар или евро. Мы видим: особенно крупные инвесторы



стремятся сохранить долю классической валюты в портфеле, поэтому замещенные облигации остаются востребованными — туда зашел значительный объем средств. Запросы клиентов развиваются от простых базовых продуктов с достаточно низким уровнем риска. Затем, по мере накопления опыта и уверенности, приходит понимание, что инвестиции — это часть финансовой жизни, которую стоит встроить в привычную сберегательную модель. Важно, чтобы клиент со временем начал

склоняться к формам коллективных инвестиций, у нас есть широкая линейка фондов, в которую можно заходить в зависимости от личных предпочтений по риску и вовлеченности. А для более опытных инвесторов, кто уже хорошо понимает рынок и, скажем, принципы формирования акционерной стоимости, мы предлагаем решения уровня private equity. Это продукты для квалифицированных инвесторов, которые осознанно подходят к выбору стратегии и этапа входа.

На рынке сейчас сложилась уникальная ситуация.

Есть довольно большое количество компаний, которые заинтересованы в IPO, но они в ожидании — в первую очередь, изменений в макроэкономической политике.

осознавать свой риск-профиль и научиться с ним работать. Напомню про инвестиционное консультирование — оно позволяет инвестировать с опытным советником, интерес к услуге растет. Это отражается и в росте клиентской базы, и в увеличении объема активов под управлением.

— И как научиться, вы помогаете?

— Наш стартовый продукт для многих — это «Инвесткопилка». В какой-то степени это одна из форм обучения. Невысокий стартовый порог (сейчас 1,7 рубля, раньше — 1 рубль), понятный интерфейс, регулярная аналитика. Клиент начинает наблюдать, вовлекается, делает первые шаги. Дальше уже решает, интересно ему это или нет. Кому-то становится интересно, он увеличивает вложения, пробует другие инструменты, развивает собственную экспертизу. Кто-то на этом этапе подключает помощь — например, обращается к эдвайзору или использует нашего робота-советника, который предлагает инвестиционные идеи и помогает собрать портфель. Если клиент

— А у вас в private equity есть какой-то приоритетный сектор?

— У нас нет жесткой отраслевой привязки — мы фокусируемся на компаниях, которые формируют новые тренды и обладают высоким потенциалом роста. Это могут быть как бизнесы из традиционных секторов, например, производства товаров широкого потребления, так и игроки из высокотехнологичных и быстрорастущих направлений, включая ИТ, цифровые платформы и инновационные сервисы. Главное для нас — это масштабируемость модели, компетентная команда и четкий план развития, который мы можем усилить не только капиталом, но и экспертизой.

— ВТБ стал победителем премии НАУФОР «Элита фондового рынка за 2024 год» в номинации «Организатор IPO». Прошлый год был богат на первичные размещения, как вы думаете — в чем причины и когда повторится такой бум по количеству и новый по качеству (по объемам)?

— На рынке сейчас сложилась уникальная ситуация. Есть довольно большое

количество компаний, которые заинтересованы в IPO, но они в ожидании — в первую очередь, изменений в макроэкономической политике. Кто-то, например, считает, что движение может начаться только при ключевой ставке на уровне 10–15%. В итоге сформировался значительный отложенный спрос, который пока не реализуется. С одной стороны, высокая ключевая ставка отрицательно влияет на оценку публичных компаний — соответственно мультипликаторы при размещении новых компаний также выглядят менее привлекательно. С другой — частные инвесторы не спешат в акции, потому что доходность на долговом рынке и по депозитам сейчас заметно выше. Но как только произойдет переоценка именно долевого сегмента, мы ожидаем всплеск активности: начнутся новые размещения, мультипликаторы вырастут, и спрос на акции оживится.

Добавлю, что по итогам 2024 года мы получили премию НАУФОР не только как организаторы IPO, но и победили в номинации «Лучший брокерский онлайн-сервис». Для нас эти вещи связаны. Мы сделали фокус на технологичности услуг, удобстве для клиентов, поэтому считаем, что здесь нас отметили заслуженно.

— Какие размещения стали самыми заметными за последний год?

— Среди размещений, проведенных с начала 2024 года, наибольшее внимание инвесторов и рынка в целом привлекли IPO Группы Элемент и МТС Банка. Размещение Группы Элемент стало крупнейшим IPO на российском рынке с 2021 года и первым в истории выходом на биржу компании из сектора микроэлектроники. Кстати, оно стало дебютным IPO на СПБ Бирже с последующим листингом на Московской бирже. В свою очередь, IPO МТС Банка стало рекордным по объему спроса и числу заявок со стороны инвесторов — более 200 тысяч, а общий спрос превысил

размер сделки примерно в 15 раз. Оба размещения подтвердили статус организатора как ключевого игрока на рынке первичных размещений.

Ну и нельзя не сказать про нас самих. В рамках только что завершившегося IPO Банка ВТБ розничные клиенты ВТБ Мои Инвестиции обеспечили более четверти всего объема спроса — это около 50 млрд рублей в абсолютных величинах.

— Что вы называете удобной инфраструктурой для IPO в ВТБ?

— Преимущество нашего приложения — в размере розничного спроса, который мы способны обеспечить благодаря широкой клиентской базе и большому объему активов под управлением. Это дает нам возможность предлагать эмитентам серьезную по размерам аудиторию, готовую к участию в размещениях. В приложении есть отдельный раздел — платформа размещений, своего рода витрина всех актуальных сделок, включая IPO и Pre-IPO. Клиенты могут заранее подписаться на интересующие предложения и получают уведомления, как только открывается книга заявок. Это удобно, но все же главное — не технология сама по себе, а тот уровень спроса, который мы формируем.

— Теперь, возможно, неудобный вопрос. ВТБ один из первых попал под антироссийские санкции. Как удалось трансформировать такой большой бизнес?

— Здесь могу говорить про брокерский бизнес. У нас действительно были конкурентные продукты — в том числе на базе решений от мировых провайдеров, и клиенты могли торговать иностранными бумагами на различных биржах. Мы, как и другие брокеры, столкнулись с ограничениями иностранных инфраструктурных игроков в отношении российских организаций, блокировкой активов клиентов западными странами.

Самое главное — мы прошли период турбулентности, приняв ряд решений,

нацеленных на максимальную защиту клиентов. Теперь работаем в «рублевой» зоне, предлагаем клиентам дружественные валюты, квази-валютные инструменты. Жизнь продолжается, ВТБ Мои Инвестиции остались платформой, на которой каждый инвестор в пару кликов может найти инвестиционную возможность по интересу.

— Недавно один из бизнесменов, владелец сети кофеен, в интервью сказал — «сейчас вообще все продукты, которые предлагают в России, не могут конкурировать с банковскими вкладами по доходности». Как вы считаете, когда ситуация изменится и из банков деньги пойдут на фондовый рынок?

— Не думаю, что нужно специально заниматься перетягиванием каната туда-сюда, в борьбе за деньги клиента. Гораздо важнее — давать человеку информацию, объяснять, что происходит, какие есть возможности. Чтобы он мог сам все проанализировать и начать осознанно действовать. Может быть, это банально звучит, но без финансовой грамотности у клиента не появится привычка регулярно инвестировать. Без этой привычки говорить о росте капитализации фондового рынка всерьез не приходится.

Поэтому мы в ВТБ уделяем большое внимание повышению финансовой грамотности. У нас есть программы, которые рассказывают, как работают инвестиции, насколько это может быть удобно и выгодно. Рынок сегодня дает возможность зарабатывать больше, чем на депозите. Например, вложиться с горизонтом 15–20 лет, фактически получить долю в бизнесе. Только после формирования у человека инвестиционной культуры, осознания своих предпочтений по риску, он будет более уверенным в своих действиях на рынке. Понимать, для чего нужен депозит, а для чего инвестиции. И не всегда дело в сиюминутной ставке. Инвестиции же не противоречат

вкладам, они дополняют друг друга, потому что можно найти инструмент, который по доходности будет не хуже или лучше, чем депозит. Можно подобрать срок вложения более подходящий для клиента. Продуктов много — и это компенсирует кажущуюся недостаточность количества эмитентов. На самом деле выпущено такое большое количество продуктов, что вариативность возможностей с ними давно превышает линейку вкладов.

Сочетание подобных моментов — финансовая грамотность, возможность использования разных инструментов и формирует инвестиционную стратегию клиента.

И еще один момент, который, на мой взгляд, действительно может дать прорыв: инвестиционные средства должны становиться такими же доступными, как и депозиты. Мы активно движемся в этом направлении — уже расширили время торгов, запустили торги в выходные. По запросам клиентов мы знаем: они хотят иметь постоянный доступ к деньгам.

Все это говорит о том, что граница между традиционным банковским продуктом и инвестиционным будет стираться. С одной стороны, клиенты получают больше информации, с другой стороны, их средства будут им доступны всегда, либо под их обеспечение смогут получить краткосрочную ликвидность. Это даст значительную синергию для развития.

— А горизонт этого сравнения вы видите?

— Мы уже реализуем эти изменения: в 2025 году расширяем время операций с денежными средствами и повышаем доступность сервисов. Вектор понятен — мы уверенно идем к формату 24/7 в инвестиционном обслуживании клиентов.

— Как активно ВТБ использует в своей работе нейросети, ИИ и другие новшества и как предполагает их развивать дальше?

— Мы движемся в двух ключевых направлениях: первое — это инвестиционная экспертиза, второе — продукты и сервисы, с которыми работает клиент. Именно в эти блоки мы внедряем технологии искусственного интеллекта.

Нужно понимать: ИИ — это уже не будущее, а реальность. Он упрощает процессы, помогает и клиенту, и управляющему — формировать стратегию, получать рекомендации, принимать решения. Первую стратегию на базе ИИ мы запустили еще пять лет назад, и сегодня ее накопленная доходность составляет порядка 45%. При этом индекс полной доходности стратегии стабильно опережает рынок.

В чем плюс искусственного интеллекта? Он компенсирует или дополняет человека, потому что не находится во власти эмоций. Даже опытный управляющий подвержен риску принятия эмоциональных решений. А алгоритм работает строго по заданной логике. Если стратегия задана — ее нужно придерживаться. Эмоциональный фактор отключается. Когда стратегия не устраивает, ее нужно либо скорректировать, либо перестать использовать.

В прошлом месяце мы запустили на базе ИИ новый модуль — анализ новостей. Он оценивает публикации с точки зрения влияния на рынок и маркирует их как «позитивные», «нейтральные» или «негативные». Клиенты в приложении получают новости уже с подсказкой, как они могут повлиять на котировки. Да, пока это достаточно затратная технология, но в перспективе она серьезно снизит влияние человеческого фактора и выведет клиентский сервис на новый уровень.

— Но вы же не хотите полностью исключить живое общение с клиентами?

— Нет, вопрос не в замене, а в качестве и уместности. Мы видим ценность инвестиционных консультантов для клиентов, когда клиент может поговорить с живым человеком и получить

персональную подходящую ему рекомендацию. Поэтому мы расширяем географию присутствия инвестконсультантов. Делать цифровой сервис, максимально приближенный к живому общению не всегда нужно. Главное — не перегружать. Практика показывает, что после второго вопроса робота клиенты часто начинают раздражаться. Поэтому стараемся применять технологии гибко, вариативно, чтобы не вызывать отторжения.

В этом году планируем активно развивать интеллектуальный поиск в приложении. Например, клиент пи-

Мы строим персонализированное инвестиционное пространство, которое сопровождает пользователя на всем пути — от постановки цели и профилирования до принятия взвешенных решений с помощью подсказок и аналитики.

шет «хочу купить акцию» — ему сразу выдается подборка, аналитика и кнопка «Купить». Удобно, быстро, понятно. В идеале — система должна не просто находить актив, а предлагать действия, которые можно совершить прямо здесь и сейчас. Это важный шаг в сторону персонализированного, интуитивного сервиса.

— А в целом IT-инфраструктура у вас сейчас насколько соответствует принципам безопасности от внешних факторов?

— Это большой проект, который брокер ВТБ начал в 2023 году и успешно завершил в этом. Мы полностью перешли на импортонезависимое программное обеспечение: заменили бэк-офисные и депозитарные системы, обновили внутреннюю логику приложений. Теперь все работает автономно, без зависимости от иностранных вендоров. Даже иконку в приложении обновили — подчеркнули, что сервис теперь полностью на отечественном ПО. Это полностью соответствует политике

регулятора и в целом государственной линии на технологический суверенитет. Думаю, сейчас в рамках НАУФОР логично было бы начать открытую дискуссию: когда остальные брокеры тоже присоединятся к этому движению? Тема явно назрела. Сегодня только несколько крупнейших брокеров завершили или находятся в процессе перехода на отечественные решения. Многие другие — даже не приступали. Да, это дорого и требует серьезных усилий. Но с другой стороны, есть уже отработанные кейсы, есть наработанный опыт, которым можно делиться. Важно, чтобы

клиенты понимали: их средства защищены, и мы полностью контролируем свою IT-инфраструктуру. Мы планируем поднять эту тему в НАУФОР в 2025 году — потому что безопасность и доверие клиентов напрямую зависят от технологической зрелости и независимости платформы.

— На каких задачах вы фокусируетесь в этом году?

— Главный фокус — развитие продуктов и совершенствование клиентского опыта. Среди приоритетов — запуск ИИ-модулей нового поколения для автоматической генерации торговых идей, внедрение интеллектуального риск-менеджмента и развитие системы автоследования. По сути, мы строим персонализированное инвестиционное пространство, которое сопровождает пользователя на всем пути — от постановки цели и профилирования до принятия взвешенных решений с помощью подсказок и аналитики. Мы перезапускаем интерфейс



мобильного приложения: делаем его более интуитивным, логичным и адаптированным под разные стили инвестирования — от новичков до активных трейдеров. Параллельно усиливаем аналитическую часть: углубляем фундаментальный анализ, развиваем инструменты сравнения и фильтрации, чтобы клиенты могли принимать более информированные решения. Отдельно стоит отметить запуск Единого брокерского счета. Это технологически зрелое решение, которое объединяет фондовый, валютный и срочный рынки в рамках одного портфеля. Оно дает клиентам больше гибкости и прозрачности в управлении позициями,

особенно при реализации сложных стратегий.

Мы внимательно следим за развитием криптовалютного рынка и уже рассматриваем сценарии интеграции криптоинструментов в наши сервисы инвестиционного консультирования. Это логичное продолжение нашей ИИ-стратегии: на волатильных рынках автоследование и автоматизация особенно востребованы.

Еще одно важное направление — расширение продуктовой линейки для юридических лиц. Сегодня в России зарегистрированы миллионы компаний, но брокерская инфраструктура для них развита слабо. Мы видим здесь

точку роста и создаем полноценную инвестиционную экосистему для бизнеса: от операций на всех секциях Московской биржи до индивидуальных решений по управлению ликвидностью, хеджированию и размещению средств. Все в одном окне, с профессиональным сопровождением и прозрачной инфраструктурой.

— Что именно ВТБ ждет от регулятора в плане регулирования? Какие темы наиболее остры сейчас для брокерского профсообщества?

— Одной из ключевых тем остается регулирование статуса квалифицированных инвесторов. Мы уже проходили



длительную дискуссию по этому вопросу, и в итоге был найден рабочий компромисс. Сейчас важно, чтобы диалог с регулятором продолжался. Сегодня у нас 164,8 тысячи квалифицированных клиентов — это на 5% больше, чем в начале года. Но в целом по рынку мы видим: после повышения имущественного ценза с 6 до 12 млн рублей темпы роста этой категории замедлились. При этом с 2026 года планируется очередное повышение порога до 24 млн рублей. Конечно, решение принято, но вопрос в том, как смягчить его эффект для рынка. Мы считаем, что можно обсуждать разные механизмы — например, поэтапное повышение

ценза или дополнительные меры, которые позволят инвесторам адаптироваться. Главное, чтобы движение к новым требованиям было плавным и не ограничивало развитие рынка и доступ клиентов к инвестиционным возможностям.

Еще одно направление диалога с регулятором — это ИИС-3. Для выполнения стратегии повышения капитализации российского фондового рынка нужны долгосрочные деньги. Сейчас есть несколько долгосрочных программ, но мы считаем, что в текущем варианте ИИС-3, возможно, не до конца выполняет те ожидания, которые на него возлагаются. Мы считаем,

что этот механизм можно улучшать, как минимум зафиксировав срок 5 лет, и не увеличивать, потому что есть альтернативная программа долгосрочных сбережений (ПДС) под управлением управляющих компаний.

ИИС-3 не конкурент ПДС, а просто дополняющий инструмент для тех, кто хочет сам принимать решения. Если там будут возможности получить какие-то вычеты, дополнительные льготы — мы будем всячески приветствовать.

Одно из направлений, которое нам кажется перспективным, что будет создаваться — семейный ИИС-3. Мы поддерживали эту инициативу и считаем, что возможность открыть

ИИС на ребенка важна для родителей. А если туда еще маткапитал дадут инвестировать или что-то еще, продукт будет очень востребованным.

— Как вы оцениваете перспективы нашего фондового рынка, двукратного роста его капитализации к 2030 году, учитывая Указ Президента 2024 года?

— Кроме развития долгосрочных инвестиций и по-настоящему их стимулирования, конечно, нужно расширять активность инвесторов. В вопросе инвестирования важна регулярность. Сейчас 6,4% экономически активного населения обладают инвестированными активами, и это очень небольшой процент. Сейчас созданы все условия, чтобы прийти на фондовый рынок, доступ стал простым. Мы видим, что количество счетов растет, но многие из них остаются пустыми.

Проблема в следующих шагах — люди по тем или иным причинам их не делают. Может они боятся, может недостаточно информации, и они не понимают. Я уже говорил, что нужно развивать грамотность и культуру инвестирования.

Если клиент вложился в инструмент, который не предполагает быструю и безрисковую ликвидность, он может получить негативный опыт — не потому, что сам инструмент плохой или «неправильный», а потому что выбор был сделан на неверных основаниях. Нельзя планировать инвестировать «на 15 лет», если есть вероятность, что деньги понадобятся через три месяца. Также как нельзя ожидать доходности в 100% и верить, что инструмент не несет риска. Именно поэтому так важна культура инвестирования и базовая финансовая грамотность — они помогают избежать таких ситуаций и формируют реалистичные ожидания. Здесь вопрос не только продуктовый, а прежде всего информационный и просветительский. Нужно объяснять, как работает рынок, чем отличаются стратегии, какие горизонты допустимы, где можно ожидать

волатильность, а где — стабильность. Поэтому мое резюме простое: только через повышение финансовой грамотности можно добиться устойчивого роста доли сбережений, которые идут на фондовый рынок. Мы запустили образовательный канал ФинКод, где простым понятным языком объясняем, как работают финансовые рынки и где каждый желающий может пройти курс занятий по повышению финансовой грамотности. 

Биография

Родился 29 октября 1976 года.

Окончил Новосибирскую государственную академию экономики и управления.

Андрей Яцков присоединился к команде банка ВТБ в 2018 году в качестве управляющего директора управления торговых операций департамента брокерского обслуживания. В 2020 году стал начальником этого управления, курировал стрим «Торговые системы брокерского обслуживания».

В августе 2022 года возглавил департамент брокерского обслуживания в статусе старшего вице-президента банка ВТБ.

Входит в совет директоров НАУФОР, в состав комитета фондового рынка и в состав Совета ПАО Московская Биржа. Имеет квалификацию специалиста по брокерско-дилерской деятельности НАУФОР и аттестат ФКЦБ 1.0.