

Fifth Edition
Cinquième édition
Fall/Winter
Automne/hiver
2011

eCANADA

BOND REVIEW

Canada's electronic trading journal
Journal de négociation électronique du Canada

TD ASSET MANAGEMENT: AN END-TO-END ELECTRONIC SOLUTION



| THE CITY OF CALGARY: INVESTING WITH A PURPOSE
| DESJ: CHARGING UP THE CMB MARKET

TD Asset Management | Nicole Cortesis, Nevena Sergo-Spencer, Matthew Goodwin, Davide Pagliaro,
Adam Lachance & Craig Gaskin



RBC Capital Markets RBC Marchés des Capitaux



Trade with the Market Leader in Canadian Fixed Income. Traitez avec le chef de file sur le marché des titres à revenu fixe canadien.

RBC Capital Markets is the leading fixed income dealer in Canada¹. Not only are we committed to providing clients with value-added electronic trading products and services, we are also backed by the strength and stability of Royal Bank of Canada. As a consistent, reliable counterparty, this allows us to deliver liquidity and best execution to our clients in Canada and around the globe.

RBC Marchés des Capitaux est le premier courtier en titres à revenu fixe au Canada¹. En plus d'être dévoués à fournir des produits et des services de courtage électronique à valeur ajoutée aux clients, nous sommes également soutenus par la force et la stabilité de la Banque Royale du Canada. En tant que contrepartie fiable et constante, nous sommes en mesure d'offrir liquidité et exécution sans faille à nos clients au Canada et tout autour du monde.

Take Confidence in Our Approach | Fiez-vous à notre approche

Jeff Fields | Head, Canadian FIC Sales | 416.842.6816 | jeff.fields@rbccm.com | rbccm.com

1. Rated top fixed income dealer in Canada by Greenwich Associates, 2011.

This advertisement is for informational purposes only. RBC Capital Markets is a registered trademark of Royal Bank of Canada. RBC Capital Markets is the global brand name for the capital markets business of Royal Bank of Canada and its affiliates, including RBC Dominion Securities Inc. (member IIROC and CIPF). © Registered trademark of Royal Bank of Canada. Used under license. © Copyright 2011. All rights reserved.

1. Désigné premier courtier en titres à revenu fixe au Canada par Greenwich Associates, 2011.

Cette publicité n'est fournie qu'à titre informatif. RBC Marchés des Capitaux est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, RBC Marchés des Capitaux est la marque nominative modiale utilisée par les unités liées aux marchés des capitaux de la Banque Royale du Canada et de ses filiales, notamment RBC Dominion valeurs mobilières (membre de l'OCRCVM et du FCPE.) © Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence. © Copyright 2011. Tous droits réservés.

TABLE OF CONTENTS

- 2 Letter from the Editor**
Lettre du rédacteur
- 4 TD Asset Management: An End-to-End Electronic Solution**
Gestion de Placements TD : Une solution en ligne complète
Technology improves business efficiency and provides value for clients
La technologie améliore l'efficacité de l'entreprise et permet de mieux servir les clients
- 7 A Global Offering for the Canadian Market**
Une offre internationale pour le marché canadien
HSBC Securities Canada taps global resources for Canadian clients
Valeurs mobilières HSBC Canada puise dans les ressources internationales pour les clients canadiens
- 10 Charging up the CMB Market**
À l'assaut du marché des OHC
Desjardins Capital Markets expands its core focus to include CMBs
Desjardins Marchés des capitaux élargit sa gamme de produits pour y inclure les OHC
- 12 The City of Calgary: Investing with a Purpose**
La ville de Calgary : Perspective : Investir pour une raison
The City of Calgary adopts technology for industry best practice
La ville de Calgary adopte la technologie pour adhérer aux normes d'excellence de l'industrie
- 14 Should Fixed Income Professionals be More Social?**
Les professionnels du revenu fixe doivent-ils socialiser davantage ?
Using Twitter on the trading floor- there is value
Il peut être utile d'utiliser Twitter dans la salle des marchés
- 16 JovInvestment Management Inc. ePerspective: Stephen Cohen**
JovInvestment Management Inc. Perspective en ligne : Stephen Cohen

CANDEAL LIQUIDITY PROVIDERS FOURNISSEURS DE LIQUIDITÉS CANDEAL

BMO Capital Markets



NATIONAL BANK
FINANCIAL



RBC Capital Markets*

Scotia Capital



Securities

Bank of America
Merrill Lynch



Desjardins
Securities

Deutsche Bank



HSBC



LAURENTIAN BANK
SECURITIES

LETTER FROM THE EDITOR

Without a doubt, so far 2011 has been a unique year for financial markets globally. Challenging economic conditions, the downgrade of US debt, continued troubles for European sovereign debt and most recently a staggering \$2.3 billion loss by a rogue trader have all contributed to one of the most volatile years for investment professionals.

Looking forward to 2012 we can all expect some drastic changes to the manner in which we operate our businesses. New regulatory reform is reshaping the infrastructure and accountability in our industry. Risk mitigation, oversight and compliance will play an increasingly important role as investment professionals seek to operate within new industry best practices.

This issue of the *eCanada Bond Review* focuses on two buy-side firms (TD Asset Management and The City of Calgary) that have deployed e-trading to improve the overall efficiency, oversight and accountability for their businesses. From the sell-side, we are featuring two dealers who are looking to establish themselves as leaders, one for CMBs and one as the leading international primary dealer in Canada.

As always, we hope you enjoy this issue of the *eCanada Bond Review* and we greatly appreciate your continued support.

Sans aucun doute, l'année 2011 fut assez unique jusqu'à présent pour les marchés financiers de la planète. Les conditions économiques difficiles, l'abaissement de la cote de crédit américaine, les problèmes relatifs à la dette souveraine européenne et plus récemment, la perte de 2,3 milliards \$ d'un négociant malveillant ont tous contribué à faire de cette année l'une des plus volatiles pour les professionnels de l'investissement.

En 2012, on peut s'attendre à des changements drastiques dans la façon dont nous gérons nos entreprises. La nouvelle réforme de la réglementation modifie l'infrastructure et la responsabilité au sein de notre industrie. L'atténuation du risque, la surveillance et la conformité joueront un rôle de plus en plus important alors que les professionnels de l'investissement cherchent à mettre en œuvre les nouvelles pratiques d'excellence de l'industrie.

Ce numéro de *eCanada Bond Review* se penche sur deux investisseurs institutionnels (Gestion de Placements TD et la ville de Calgary) qui ont déployé la négociation électronique pour améliorer l'efficacité, la surveillance et la responsabilité de leurs firmes. Du côté des courtiers, nous vous en présentons deux qui cherchent à devenir des leaders, un pour les OHC et l'autre comme négociant principal international au Canada.

Comme toujours, nous espérons que vous apprécierez ce numéro de *eCanada Bond Review*, et vous remercions de votre soutien.

MASTHEAD - ÉQUIPE DE RÉDACTION

Editor
Rédacteur en chef
Andrew Kearney

Translator
Traducteur
Language Marketplace Inc.

Photography
Photographie
Jason Jajalla
Patrice Bériault Photography
Riverwood Photography
iStockphoto

ONE DAY ONE CAUSE ONE CURE

N O V E M B E R 2 2 , 2 0 1 1

On November 22, 2011 CanDeal will donate all revenues generated from bond trading on its marketplace to the Canadian Foundation for AIDS Research (CANFAR) in support of CANFAR'S Bloor Street Entertains gala. This charity day brings together institutional fixed income investors from around the globe and all of CanDeal's dealers to support one cause.

By entering your trades on CanDeal, you'll be helping raise critical funds for Canadian HIV/AIDS research.

Le 22 novembre 2011, CanDeal fera don de tous les revenus provenant des transactions d'obligations sur son marché à la Fondation canadienne pour la recherche sur le SIDA (CANFAR), afin d'appuyer le gala Bloor Street Entertains. Ce jour de bienfaisance réunit les investisseurs institutionnels à revenus fixes de toute la planète, ainsi que les courtiers de CanDeal, afin de soutenir une cause.

En effectuant vos transactions par le biais de CanDeal, vous contribuez à la collecte de fonds pour la recherche sur le VIH/SIDA au Canada.



CANFAR'S BLOOR STREET ENTERTAINS
RED RIBBON, BLACK TIE

— 1 5 T H A N N I V E R S A R Y —

PRESENTED BY



AN END-TO-END ELECTRONIC SOLUTION



Technology improves business efficiency and provides value for clients

La technologie améliore l'efficacité de l'entreprise et permet de mieux servir les clients

Adam Lachance, Craig Gaskin & Nicole Cortes - TD Asset Management

TD Asset Management Inc. (TDAM), one of Canada's largest asset managers, has created a culture that has not only embraced technology, but is constantly exploring new ways to leverage it to improve the overall efficiency of their business. Additionally, TDAM has structured its fixed income team in a unique manner by separating the roles of portfolio management and trading, which they say has led to consolidated expertise and information management.

From a technology standpoint, TDAM has built an electronic infrastructure that supports the entire trade cycle from start to finish. "Deploying an Order Management System (OMS) with the integration of portfolio construction, risk analytics and pre- and post-trade compliance checks has been one of the most important business decisions we've made," said Craig Gaskin, Managing Director and Head

Gestion de Placements TD Inc. (GPTD), l'un des plus importants gestionnaires d'actifs au Canada, a établi une culture qui non seulement adopte la technologie, mais explore constamment de nouvelles façons d'améliorer l'efficacité de son entreprise. En outre, GPTD a structuré son équipe responsable du secteur des revenus fixes d'une manière unique en divisant les rôles de gestionnaire de portefeuille et de négociateur, afin de consolider l'expertise et la gestion de l'information.

D'un point de vue technologique, GPTD a créé une infrastructure électronique qui soutient le cycle de négociation du début à la fin. « Le déploiement d'un système de gestion des ordres (SGO) avec l'intégration de la création du portefeuille, de l'analyse du risque et des vérifications de conformité constitue l'une de nos plus importantes décisions d'affaires », affirme Craig Gaskin, directeur général

of Trading at TDAM. Integrating their OMS with electronic trading platforms allows for order type segmentation, which helps TDAM manage their end customer's orders more efficiently and fairly. Lastly, straight-through processing (STP) is the final component of their electronic trade cycle. The combination of a STP link and their OMS results in faster handling of orders, less manual intervention, which lends itself to better settlement matching and fewer errors.

“Deploying an Order Management System (OMS)...has been one of the most important business decisions we’ve made”

A fully electronic trade cycle is only part of the equation. Portfolio management and trading are treated as separate functions, which helps to address some inherent conflicts that may exist in a multidimensional business. Simply put the separation of roles helps ensure that all of TDAM's clients are treated fairly and as equals. The separation of roles is also leading to changes with TDAM's dealer relationships. Fixed income dealers are now providing more customized streams of information to portfolio managers and traders that specifically suit their functional requirements.

Ultimately, traders want to spend the appropriate amount of time and energy on each trade. As e-trading becomes more prevalent, market participants will be able to segment orders based on the amount of time and energy required. “Electronic trading allows our traders to focus their efforts on more difficult trading situations. Our traders are leveraging the value of strong dealer relationships as it relates to tough trades” said Gaskin. He also noted that the relationships are evolving as dealers become more accustomed to trading with a centralized team.

What’s next for the TDAM team? Down the road, an integrated, multi-asset class order management and transaction execution environment is foreseeable, but near term the focus is achieving a better understanding of fixed income trading costs. Transaction cost analysis (TCA): essentially the study of trade prices to assess the quality of trade executions conducted is more commonly used in equity trading, however Gaskin and his team

et chef négociateur chez GPTD. L’intégration de son SGO aux plateformes de négociation en ligne a permis de segmenter le type d’ordre, ce qui aide GPTD à gérer les ordres de ses clients de façon plus efficace et équitable. Enfin, le traitement direct constitue l’élément final du cycle de négociation en ligne. La combinaison d’un lien de traitement direct et de son SGO résulte en un traitement plus rapide des ordres et une intervention manuelle réduite, ce qui permet de mieux jumeler les règlements et diminuer le nombre d’erreurs.

« Le déploiement d’un système de gestion des ordres (SGO)... constitue l’une de nos plus importantes décisions d’affaires »

Le cycle complet de négociation en ligne ne constitue qu’une partie de l’équation. La gestion de portefeuille et la négociation sont des fonctions distinctes, ce qui permet de régler certains conflits inhérents susceptibles de survenir au sein d’une entreprise multidimensionnelle. Autrement dit, la répartition des rôles permet de s’assurer que tous les clients de GPTD sont traités équitablement. Elle mène également à des changements quant aux relations avec les courtiers de GPTD. Les courtiers offrent désormais des flux de renseignements plus personnalisés aux gestionnaires de portefeuille et aux négociants en fonction de leurs exigences.

En bout de ligne, les négociants souhaitent consacrer le temps et l’énergie nécessaires pour chaque transaction. Comme la négociation électronique devient de plus en plus populaire, les participants aux marchés peuvent segmenter les ordres selon le temps et l’énergie nécessaires. « La négociation électronique permet à nos négociants de concentrer leurs efforts sur des cas plus difficiles. Ils profitent de la valeur de solides relations lors des transactions plus difficiles », affirme M. Gaskin. Il a également fait remarquer que les relations évoluent au fur et à mesure que les courtiers s’habituent à traiter avec une équipe centralisée.

Qu’arrivera-t-il à l’équipe de GPTD ? Éventuellement, on peut s’attendre à un milieu intégrant l’exécution des transactions et la gestion des ordres de diverses catégories d’actifs, mais à court terme, le but consiste à mieux comprendre les coûts de négociation des produits à revenu



Matthew Goodwin, Davide Pagliaro & Nevena Sergo-Spencer - TD Asset Management

are looking at exploring a solution for the fixed income environment. Gaskin said, "TCA requires an integrated technology and trading process that facilitates the capture of necessary trading and market data." Having developed such an environment for equity and listed derivative trading, TDAM is looking to apply a similar framework in the fixed income space as it relates to TCA.

fixe. Analyse du coût des transactions (ACT) : essentiellement, l'analyse du coût des transactions afin d'évaluer la question de l'exécution de celles-ci est plus couramment utilisée dans la négociation d'actions. Par contre, M. Gaskin et son équipe cherchent une solution pour les produits à revenu fixe. Selon M. Gaskin, « L'ACT exige une technologie intégrée et un processus de négociation qui facilitent la saisie de données importantes sur le marché et la négociation ». Suite au développement d'un tel environnement pour la négociation d'actions et de produits dérivés à la cote, GPTD cherche à appliquer une structure semblable dans le secteur des titres à revenu fixe.

A GLOBAL OFFERING FOR THE CANADIAN MARKET



HSBC Securities Canada taps global resources for Canadian clients
Valeurs mobilières HSBC Canada puise dans les ressources internationales pour les clients canadiens

Luc Fortin - HSBC Securities (Canada) Inc.

HSBC Securities (Canada) Inc. is looking to leverage its already established international presence in order to become a more relevant fixed income player domestically in Canada. "There is an opportunity for one of the international primary dealers in Canada to position itself as a leader in the fixed income space and we want to be that dealer," said Luc Fortin, Managing Director, Head of Rates and Credit Sales Canada from HSBC Securities (Canada) Inc.

"There is an opportunity for one of the international primary dealers in Canada to position itself as a leader in the fixed income space and we want to be that dealer."

Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc. cherche à profiter de sa présence internationale bien établie afin de s'imposer davantage dans le secteur des revenus fixes au Canada. « Voici l'occasion pour l'un des négociants principaux internationaux au Canada d'accéder au titre de chef de file du secteur des revenus fixes, et nous souhaitons en profiter », affirme Luc Fortin, directeur général - ventes - revenu fixe et produits dérivés pour Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc.

« Voici l'occasion pour l'un des négociants principaux internationaux au Canada d'accéder au titre de chef de file du secteur des revenus fixes, et nous souhaitons en profiter. »

HSBC leverages its international prowess when catering to its clients. A broad product shelf and strong buy-side relations with global participants, helps HSBC differentiate itself from its Canadian counterparts. "We have relationships with many global buy-side accounts that other domestic dealers may not have. This provides our staff with more insight into market conditions globally," added Fortin. HSBC's sales people use this information to focus on bigger picture idea generation for their clients.

Some fixed income professionals would argue that e-trading has depersonalized client coverage; HSBC does not share this view. Fortin says, "E-trading enables us to reach, price and execute trades quickly. It allows us to spend the time on the phone with our clients more wisely." HSBC not only views providing timely pricing and execution as crucial elements in successfully servicing their clients, but their trading team has been given the mandate to price aggressively and quickly on electronic platforms. "We are committed to e-trading, and that is being reflected in the pricing we are providing."

"We are committed to e-trading, and that is being reflected in the pricing we are providing."

HSBC is positioning itself in Canada based on the trends experienced in some of its other global offices. Their trading desk in New York is well exposed to e-trading, given that the majority of all US Treasury business is transacted electronically. HSBC's team in Canada is preparing for this trend to be fully adopted in Canada. "The market in Canada has developed significantly, however there is still room for growth. We are well positioned to leverage this growing distribution channel as trade flows migrate to electronic platforms," said Fortin.

HSBC fait valoir ses exploits sur les marchés internationaux lorsqu'elle sert ses clients. Une vaste gamme de produits et d'excellentes relations d'investissement avec les participants internationaux permettent à HSBC de se démarquer de ses contreparties canadiennes. « Nous entretenons des relations avec plusieurs investisseurs internationaux que d'autres courtiers canadiens n'ont pas. Cela permet à nos employés de mieux comprendre les conditions du marché international », ajoute M. Fortin. L'équipe de vente de HSBC utilisent ces renseignements pour générer des idées globales pour leurs clients.

Certains professionnels du secteur des revenus fixes soutiennent que la négociation électronique a déshumanisé les relations avec la clientèle ; HSBC ne partage pas ce point de vue. Selon M. Fortin, « La négociation électronique nous permet de déterminer le prix et d'exécuter les transactions rapidement. Elle nous permet de mieux répartir le temps passé au téléphone avec les clients ». HSBC croit non seulement que la détermination de prix et l'exécution au bon moment constituent des éléments essentiels pour bien servir ses clients, mais ses négociants ont pour mandat de déterminer les prix de façon agressive sur les plateformes en ligne. « Nous croyons à la négociation électronique, et cela se reflète dans les prix que nous offrons ».

« Nous croyons à la négociation électronique, et cela se reflète dans les prix que nous offrons ».

HSBC se positionne au Canada en fonction des tendances observées dans quelques-uns de ses bureaux internationaux. La négociation électronique est couramment utilisée au bureau de New York, car presque toutes les transactions du Trésor américain sont effectuées en ligne. L'équipe de HSBC au Canada se prépare à l'adoption de cette tendance au Canada. « Le marché s'est grandement développé au Canada, mais la croissance n'est pas terminée. Nous sommes bien positionnés pour tirer profit de ce réseau de distribution en pleine croissance, au moment où les flux de transactions se déplacent vers les plateformes électroniques », dit M. Fortin.



Our Securities team

Standing together to stand apart

It's remarkable what we can achieve when we work toward a common goal – yours. We align all of our national capabilities to your need for responsiveness, efficiency and performance. Our team advises financial institutions, domestic and foreign dealers, advisors, investment funds, alternative trading systems and other market intermediaries on the regulatory requirements governing securities trading, advisor regulation, transactions work and risk. We are consistently recognized by the Financial Post as a top Canadian law firm for debt and equity offerings representing both issuers and underwriters. But, enough about us – let's talk about you.

////////////////////////////////////

Notre équipe des valeurs mobilières

Ensemble pour se distinguer singulièrement

Nous obtenons des résultats remarquables lorsque nous travaillons tous à un objectif commun : le vôtre. Nous alignons l'ensemble de nos ressources nationales avec vos besoins en matière de réceptivité, d'efficacité et de performance. Notre équipe conseille des institutions financières, des courtiers nationaux et étrangers, des conseillers, des fonds d'investissement, des systèmes de négociation parallèles et d'autres intermédiaires de marché relativement aux obligations réglementaires applicables aux opérations sur titres, à la réglementation des activités de conseil, au travail lié aux opérations et aux risques. Le Financial Post reconnaît de façon constante le travail que nous faisons pour nos clients en nous classant parmi les cabinets d'avocats canadiens de premier plan pour ce qui est des placements de titres de participation et d'emprunt et de la représentation aussi bien des émetteurs que des preneurs fermes. Nous avons assez parlé de nous, parlons plutôt de vous.

McCarthy Tétrault LLP, S.E.N.C.R.L., s.r.l.

CHARGING UP THE CMB MARKET



Simon Overington - Desjardins Capital Markets

Desjardins Capital Markets expands its core focus to include CMBs

Desjardins Marchés des capitaux élargit sa gamme de produits pour y inclure les OHC

Regardless of the sector of business you operate in, increasing your market share is no easy feat. Over the course of two years Desjardins Capital Markets has steadily climbed up the rankings on CanDeal's electronic fixed income marketplace, and now consistently ranks among the top dealers for market share. Their strong performance in the government market has helped Desjardins gain some attention in other products, and they are now looking to leverage that performance to increase their penetration in other markets.

Simon Overington has been hired as a V.P. & Director, Fixed Income Trading and will be focusing on the CMB market. "A new dedicated senior hire not only adds to the continued focus of our desk,

Peu importe le secteur dans lequel vous évoluez, il est difficile d'augmenter votre part de marché. Depuis deux ans, Desjardins Marchés des capitaux a grimpé les échelons du marché des revenus fixes en ligne de CanDeal, et se classe désormais parmi les plus importants courtiers quant à la part de marché. Grâce à son excellent rendement sur le marché gouvernemental, Desjardins a attiré l'attention pour ses autres produits, et cherche maintenant à profiter de ce rendement pour accroître son taux de pénétration dans d'autres marchés, particulièrement celui des OHC.

Simon Overington a été embauché à titre de vice-président et directeur de la négociation des produits à revenus fixes, et il se concentrera sur le marché des

but Simon's previous trading experience adds to the depth of knowledge within our group," said Martin Labrecque, Managing Director, Head of Institutional Sales at Desjardins Capital Markets.

"A new dedicated senior hire not only adds to the continued focus of our desk, but Simon's previous trading experience adds to the depth of knowledge within our group,"

Like many of his colleagues, Overington will be spending his time split between Desjardins' Montreal and Toronto offices. "Technology allows us to price an inquiry on any desk, in any city. I am able to frequently meet with various stakeholders, while remaining as productive as I normally am," said Overington in a recent phone interview.

Desjardins isn't the first dealer to leverage technology in order to help improve client relationships; they do however differentiate themselves from their peers by consistently having competitive, and often top ranked, hit rates on CanDeal. "In some respects, technology helps us make our business even more personal. Electronic trading allows us to allocate our resources more efficiently, which translates into more quality time with our clients" added Labrecque.

The combination of solid historical performance, consistent and reliable pricing and the use of technology will be the key drivers in Desjardins' strategy to tackle the CMB market. If history serves as any sort of predictor, Desjardins will quickly establish itself as a leader in the CMB market like they have for Canada's.

OHC. « L'embauche d'un négociateur dédié aux OHC renforce non seulement notre pupitre, mais permet à notre groupe d'approfondir ses connaissances grâce à l'expérience de Simon en matière de négociation », affirme Martin Labrecque, directeur général et chef des ventes institutionnelles chez Desjardins Marchés des capitaux.

« L'embauche d'un négociateur dédié aux OHC renforce non seulement notre pupitre, mais permet à notre groupe d'approfondir ses connaissances grâce à l'expérience de Simon en matière de négociation »,

Comme plusieurs de ses collègues, M. Overington partagera son temps entre les bureaux de Montréal et Toronto. « La technologie nous permet de répondre à une demande de prix dans n'importe quel de nos bureaux. Je peux rencontrer fréquemment les divers intervenants de l'industrie tout en demeurant productif », dit M. Overington lors d'une récente entrevue téléphonique.

Desjardins n'est pas le premier courtier à profiter de la technologie pour améliorer les relations avec la clientèle ; elle se distingue cependant de ses pairs en étant souvent en tête de liste pour le taux de réussite sur CanDeal. « À certains égards, la technologie nous aide à personnaliser nos services. La négociation électronique nous permet de répartir nos ressources de façon plus efficace, ce qui se traduit par un temps de qualité accru avec nos clients », ajoute M. Labrecque.

Une historique de performance solide, la détermination de prix fiable et constante et l'utilisation de la technologie constituent les éléments clés de la stratégie de Desjardins pour s'attaquer au marché des OHC. Si le passé est garant de l'avenir, Desjardins s'établira rapidement comme un chef de file du marché des OHC en ligne.

INVESTING WITH A PURPOSE



Blake Walker & Valerie Bonnyman - The City of Calgary

The City of Calgary adopts technology for industry best practice
La ville de Calgary adopte la technologie pour adhérer aux normes d'excellence de l'industrie

Over the last few years, virtually every asset class globally has been subjected to some of the most volatile trading sessions that markets have ever experienced, and as a result, counterparties are becoming hypersensitive to the need to operate in the most efficient and compliant manner. Municipalities and other government organizations, which are under the watchful eye of their constituents, are exploring ways to deploy technology in order to keep up with the changes in global capital markets.

In 2010, The City of Calgary began using electronic trading to achieve more efficient execution; a tool which they feel helps them better manage their daily cash flow requirements. “We seek to apply industry best practices in cash and investment management to achieve our long term financial goals,” said Blake Walker, Manager of Treasury & Deputy City Treasurer at The City of Calgary. “We’re using technology to expedite the process of matching funds available for investment with future cash requirements.”

“We seek to apply industry best practices in cash and investment management to achieve our long term financial goals,”

As is the case with many institutional investors, The City of Calgary was unsure of how e-trading was going to impact their business and their dealer relationships. “There was a bit of a learning curve at the beginning, but we quickly found e-trading to be very user friendly,” said Valerie Bonnyman, Investments Officer at The City of Calgary. “Most dealers realize how e-trading has changed their client relationships, and they are now trying to add value by providing additional information that their clients find useful” she added.

As part of their day-to-day operations The City is leveraging technology for its investment processes, and they expect that electronic trading will become a greater part of their trading strategy as their investment activities expand. Currently focused on money market investments, they feel their portfolio has been managed prudently with consideration for policy and budget; a condition that still stands. The recent economic volatility, especially with respect to interest rates, has affected the management and strategy of the portfolio. “In order to keep up

Depuis quelques années, pratiquement toutes les catégories d’actifs ont été soumises à quelques-unes des séances de négociation les plus volatiles de l’histoire des marchés financiers. Les contreparties sont donc devenues hypersensibles au besoin de fonctionner de la manière la plus efficace et conforme possible. Les municipalités et autres organisations gouvernementales explorent des façons de déployer la technologie afin de maintenir le rythme des changements qui surviennent au sein des marchés des capitaux dans le monde.

En 2010, la ville de Calgary a commencé à utiliser la négociation électronique pour faciliter l’exécution ; c’est un outil qui les aide à mieux gérer leurs exigences quotidiennes en matière de flux de trésorerie. « Nous cherchons à appliquer les pratiques d’excellence de l’industrie quant à la gestion des liquidités et des investissements afin de réaliser nos objectifs financiers à long terme », affirme Blake Walker, gestionnaire de la trésorerie et trésorier-adjoint de la ville de Calgary. « Nous utilisons la technologie pour accélérer le processus d’harmonisation des fonds disponibles à des fins d’investissement avec les exigences futures en matière de liquidité. »

« Nous cherchons à appliquer les pratiques d’excellence de l’industrie quant à la gestion des liquidités et des investissements afin de réaliser nos objectifs financiers à long terme »

Comme c’est le cas avec plusieurs investisseurs institutionnels, la ville de Calgary ne connaissait pas l’impact de la négociation électronique sur ses activités et ses relations avec les courtiers. « Il fallait se familiariser avec le fonctionnement, mais nous avons rapidement conclu que la négociation électronique était très conviviale », affirme Valerie Bonnyman, directrice des investissements pour la ville de Calgary. « La plupart des courtiers réalisent comment la négociation électronique a changé leurs relations avec les clients, et ils cherchent maintenant à ajouter de la valeur à leurs services en fournissant des renseignements supplémentaires que leurs clients jugent très utiles », ajoute-t-elle.

Dans le cadre de ses activités quotidiennes, la ville tire profit de la technologie dans ses processus d’investissement, et s’attend à ce que la négociation

with the changes in global capital markets, The City will likely need to depend more on technology, including e-trading platforms,” added Walker.

“There was a bit of a learning curve at the beginning, but we quickly found e-trading to be very user friendly,”

The City views its movement towards electronic based products as being beneficial across multiple areas of their business and expects this trend to continue. Limited resources and goals to do more with less is a catalyst that drives The City’s decision to further explore e-trading and other types of investment technology.

électronique s’intègre de plus en plus à leur stratégie de négociation au fur et à mesure que leurs activités d’investissement prennent de l’ampleur. Présentement axée dans les investissements du marché monétaire, elle croit que son portefeuille a été géré prudemment en tenant compte des politiques et du budget ; cette condition tient toujours. La récente volatilité économique, particulièrement en ce qui a trait aux taux d’intérêt, a influencé la gestion et la stratégie du portefeuille. « Afin de se tenir au courant des changements survenus dans les marchés des capitaux, la ville dépendra de plus en plus de la technologie, notamment les plateformes électroniques », ajoute M. Walker.

« Il fallait se familiariser avec le fonctionnement, mais nous avons rapidement conclu que la négociation électronique était très conviviale »

La ville perçoit sa migration vers les systèmes électroniques comme un avantage dans plusieurs aspects de sa gestion, et s’attend à ce que cette tendance se maintienne. Les ressources limitées et la méthode qui consiste à faire beaucoup avec peu de moyens influencent la décision de la ville d’explorer la négociation électronique et autres types de technologie.

Fixed

Income

CCPS

CDS

SEFS

The acceleration of change in the rates and credit markets makes understanding market structure more critical than ever. TABB Group delivers research with unparalleled clarity. With an initial focus on global OTC derivatives reform, TABB Group's **Fixed Income Research Service** will focus on trading, operational and technology issues impacting corporate bonds, treasuries, swaps and other credit and rates derivatives in the US, Europe and Asia, including deep dives on swap execution venues, central clearing, prime brokerage, fixed income technology, derivatives market data and compliance.

Our most recent research

Higher Frequency Swaps Trading: Market Making and Arbitrage

Author: Kevin McPartland

This study examines the role Proprietary Trading Groups will play in the OTC derivatives market following global regulatory reform.

Technology and Derivatives Reform: Derivatives, Data and Decision Making

Author: Kevin McPartland

The study examines the technological challenges and opportunities presented by global OTC derivatives reform, and the primary drivers behind the impending data explosion, related business concerns and the various approaches being taken by the market to adapt.

The Impact of Initial Margin on OTC Derivatives Trading

Author: Paul Rowady

This study details new margin requirements for OTC interest rate derivatives, looking across all key product class from cash bonds to uncleared swaps.

Research Catalog 2010-2011

Interest Rate Derivatives 2011: Collateral Damage in the Duration Market

Author: Paul Rowady

Collateralization and Margin Management: How Efficient is Efficient?

Author: Andy Nybo / Finn Christensen

The Changing Environment for Managing Interest Rate Exposure

Author: Andy Nybo

Swap Execution Facilities: An Industry Barometer

Author: Kevin McPartland

Treasury Trading 2011: Automating the Yield Curve

Author: Adam Sussman

The Global Risk Transfer Market: Developments in OTC and Exchange Traded Derivatives

Author: Paul Rowady

The Future of OTC Derivatives: Swap Execution Facilities and the New Dealer

Author: Kevin McPartland

OTC Valuation Services: How You Know If the Price is Right

Authors: Andy Nybo/Finn Christensen

On the Run Treasury Notes: The Benefits of a Tiered Market Structure

Author: Adam Sussman

OTC Interest Rate Swaps and Beyond: The Path to Electronic Markets

Author: Paul Rowady

OTC Derivative US Regulatory Update: A TABB Group Pinpoint

Author: Kevin McPartland

Also Coming in 2011:

The Fixed Income Swaps Dealer: The Sell Side Perspective

The Agency Model in the Swaps Market

OTC Derivatives Clearing Technology: Moving to Real Time

European Derivatives Reform: Seeking Transparency

Post Dodd-Frank Credit Markets: Corporates, CDS and Swaptions

OTC Derivatives Reform: The Buy Side Perspective

TABB
GROUP

Join us at Fixed Income Trading 2012

Come hear industry experts discuss changes in today's credit and rates markets, and the impact that economic and regulatory events will have on trading these products.

Tuesday, January 24, 2012 The TimesCenter, NY NY Visit TabbFORUM.com for registration details.



SHOULD FIXED INCOME PROFESSIONALS BE MORE SOCIAL?

Follow your interests
Instant updates from your friends, industry experts, favorite celebrities, and what's happening around the world.

Using Twitter on the trading floor – there is value Il peut être utile d'utiliser Twitter dans la salle des marchés

Part of my daily routine includes skimming news headlines to find information that is relevant to myself and my colleagues. Instead of picking up a handful of newspapers I leverage information aggregators, such as Twitter, which allows me to create a customized list of people whose judgment and insight I value most.

Twitter has been called “an information network,” and in some respects this is exactly how fixed income professionals should be viewing it. Observing is the best way to start. I can sit at my desk and get updates from the media, our clients (did you know BlackRock, Fidelity and PIMCO are on Twitter?) and even the Bank of Canada. Initially, the biggest challenge you'll face is training yourself to process all of the information and weed out the noise. Imagine sitting on the trading floor and hearing about breaking news before it's even reported on TV – this is a reality thanks to Twitter.

The power and value of Twitter is often misunderstood until you actually use it. Pulling information is only the tip of the iceberg. Companies and individuals are exploring ways to use Twitter to engage clients, prospects, journalists and to share information internally. The impacts of these services are not fully understood, even by those already using them. That being said, it's virtually impossible to ignore the fact that these tools will affect the way people interact and share information.

Dans le cadre de ma routine quotidienne, je dois parcourir les manchettes afin d'y trouver des informations pertinentes pour moi-même ainsi que mes collègues. Plutôt que de ramasser une pile de journaux, je me sers d'agrégateurs de renseignements comme Twitter afin de créer une liste personnalisée de gens dont j'apprécie le jugement et les connaissances.

On surnomme Twitter le « réseau de l'information », et dans un certain sens, c'est exactement la façon dont les professionnels du revenu fixe doivent l'interpréter. L'observation constitue le meilleur point de départ. Je peux être assis à mon bureau et obtenir des mises à jour des médias, de nos clients (saviez-vous que BlackRock, Fidelity et PIMCO sont sur Twitter ?), et même de la Banque du Canada. Au départ, le plus gros défi consiste à apprendre comment traiter toute l'information et filtrer ce qui est inutile. Imaginez-vous dans la salle des marchés et apprendre une nouvelle en primeur avant même qu'elle ne soit rapportée à la télé. C'est possible grâce à Twitter.

Le pouvoir et la valeur de Twitter sont mal compris tant qu'on ne s'en est pas servi. Obtenir l'information ne constitue que la pointe de l'iceberg. Les entreprises et les particuliers explorent des façons d'utiliser Twitter pour impliquer des clients, des clients éventuels, des journalistes, et partager l'information à l'interne.

Finding the right people to follow can seem like an overwhelming task, so I've listed a few to get you started:

L'impact de ces services n'est pas toujours bien compris, même par ceux qui les utilisent. Cela étant dit, il est pratiquement impossible d'ignorer le fait que ces outils influencent la façon dont les gens interagissent et partagent l'information.

Trouver les bonnes personnes à suivre semble une tâche très ardue, alors voici quelques adresses pour vous aider à démarrer :



@TabbFORUM

Kevin McPartland | @Kmcpartland

"If you read an interesting article chances are a lot of other people who work in and around you would also think it's interesting. If we all have that mentality and post it to Twitter, then that leaves us all with our very own customized news feed."

« Si vous lisez un article intéressant, il est fort probable que plusieurs autres personnes qui travaillent avec vous le trouveront intéressant. Si nous adoptons cette philosophie et l'affichons sur Twitter, nous créons notre propre fil de nouvelles. »



@Tradeweb/@DerivAlert

Clayton McGratty | @CFMCG

"In a growing community of voices across global markets, social media is an essential factor in my daily routine to stay connected in both proactive and reactive ways."

« Au sein d'une communauté grandissante de gens qui s'expriment à travers différents médias à l'échelle mondiale, les médias sociaux sont devenus un élément essentiel de ma routine quotidienne afin de demeurer branché de façon proactive et réactive. »



@StreetwiseBlog

Boyd Erman, The Globe and Mail

"Twitter allows you to create a network of people who are feeding you information in real-time, which is an incredibly powerful tool."

« Twitter vous permet de créer un réseau de gens qui vous fournissent de l'information en temps réel, ce qui constitue un puissant outil. »



ePERSPECTIVE: STEPHEN COHEN

Stephen Cohen, Manager, Fixed Income Trading from JovInvestment Management Inc. was invited to speak alongside two senior members from large European buy-side firms at a Marcus Evans e-trading conference in London in September. Stephen was asked to speak on this panel given his previous experiences on the buy- and sell-side, as well as time spent as an electronic institutional fixed income broker. I sat down with Stephen to get an update on the key messages from this event.

Andrew Kearney: You spoke on a panel entitled, “Buy-side Perspective: Is there a need for electronic trading of fixed income products,” what was the panels overall view on the value of e-trading?

Stephen Cohen: The panel acknowledged that technology is advancing and creating new investment opportunities for market participants globally, in addition to the efficiencies that e-trading has already created. The ease of accessing liquidity in a wide variety of markets has drastically improved. Additionally, e-trading satisfies internal and external compliance standards in an ever increasing regulatory environment.

Stephen Cohen, directeur de la négociation des titres à revenu fixe chez JovInvestment Management Inc., fut invité à s’adresser à la foule avec deux cadres supérieurs de grandes firmes institutionnels européennes lors d’une conférence sur la négociation électronique organisée par Marcus Evans à Londres en septembre dernier. On a demandé à Stephen de faire partie d’un panel étant donné son expérience du côté acheteur et du côté vendeur et de négociant pour une firme courtage électronique institutionnel. J’ai fait une entrevue avec Stephen afin qu’il puisse nous résumer les messages-clés suite à cet événement.

Andrew Kearney : Vous avez fait partie d’un panel intitulé « Perspective du côté acheteur : la négociation électronique est-elle utile pour négocier des produits à revenu fixe ». Que pensait le panel de la négociation en ligne ?

Stephen Cohen : Le panel a reconnu que la technologie progresse et crée de nouvelles occasions d’investissement pour les participants au marché dans le monde entier, en plus de l’efficacité de la négociation électronique. L’accès aux liquidités dans plusieurs marchés s’est grandement amélioré. En outre, la négociation électronique répond aux normes internes et externes au sein d’un milieu de plus en plus réglementé.

AK: As the only Canadian speaker on the panel, was there a difference in your perspective of where Canada is positioned in the e-trading environment relative to the other markets? If so, what was the biggest difference?

SC: Although we all have similar visions regarding the efficiency, effectiveness and the growing role of electronic trading, it appears that the scope of e-trading in Canada is currently lagging relative to international participants. For example, a wide variety of credit products are e-traded globally and the number of firms that have fully integrated STP capabilities also seems to be further along the curve. While Canada has embraced e-trading from a rates and money market perspective, there is still work to be done in other asset classes.

AK: Did the panel speakers feel the European dealers shared similar views on the value of e-trading? If not, how do their perceptions differ from the buy-side?

SC: The sell-side approach to e-trading varies with their end client. One European dealer that has the capability to price and trade algorithmically views e-trading as purely transactional, while most other European dealers look to achieve a balance between voice and e-trading and do not perceive electronic trading as a threat to their traditional sales force. All buy-side participants shared the belief that electronic fixed income trading was an extremely beneficial and efficient transaction tool.

AK: Another area of focus on the panel was relationships, and how to manage them. What was the panels view on how e-trading has impacted the dealer-to-client relationship and what should counterparties be doing to move towards accepting a new trading culture that is being driven by technology?

SC: Technology is only part of the equation. E-trading has generally not resulted in the deterioration of meaningful voice trading relationships, nor is it expected to do so in the future. Although electronic pricing can be the final determinant in a transaction, it is widely believed that for full effectiveness it should coexist with the traditional verbal exchange of trade recommendations, research and general market discussions.

AK : En tant que seul conférencier canadien sur le panel, votre perspective était-elle différente quant à la position du Canada par rapport à la négociation électronique ? Si oui, quelle était la plus grande différence ?

SC : Bien que nous ayons tous la même vision relativement à l'efficacité, l'efficacité et le rôle croissant de la négociation électronique, il semblerait que celle-ci ne soit pas aussi développée au Canada qu'à l'étranger. Par exemple, un vaste éventail de produits de crédit sont transigés électroniquement, et le nombre de firmes qui sont dotées du protocole STP entièrement intégré semblent en avance sur les autres. Bien que le Canada ait adopté la négociation électronique pour les titres à revenus fixes et les produits du marché monétaire, il reste beaucoup de travail à faire dans d'autres catégories d'actifs.

AK : Les conférenciers du panel ont-ils l'impression que les courtiers européens partagent leur opinion sur la valeur de la négociation électronique ? Si non, dans quelle mesure leurs perceptions diffèrent-elles de celles des clients ?

SC : L'approche courtier de la négociation électronique varie selon le client. Un courtier européen, qui peut déterminer le prix et transiger avec un algorithme, perçoit la négociation électronique comme étant purement transactionnelle, tandis que la plupart des autres courtiers européens cherchent à établir un équilibre entre la négociation en ligne et la négociation traditionnelle de vive voix, et ne perçoivent pas la négociation électronique comme une menace pour leur équipe de vente. Tous les participants du côté acheteur partagent la croyance que la négociation en ligne de produits à revenu fixe constitue un outil très efficace.

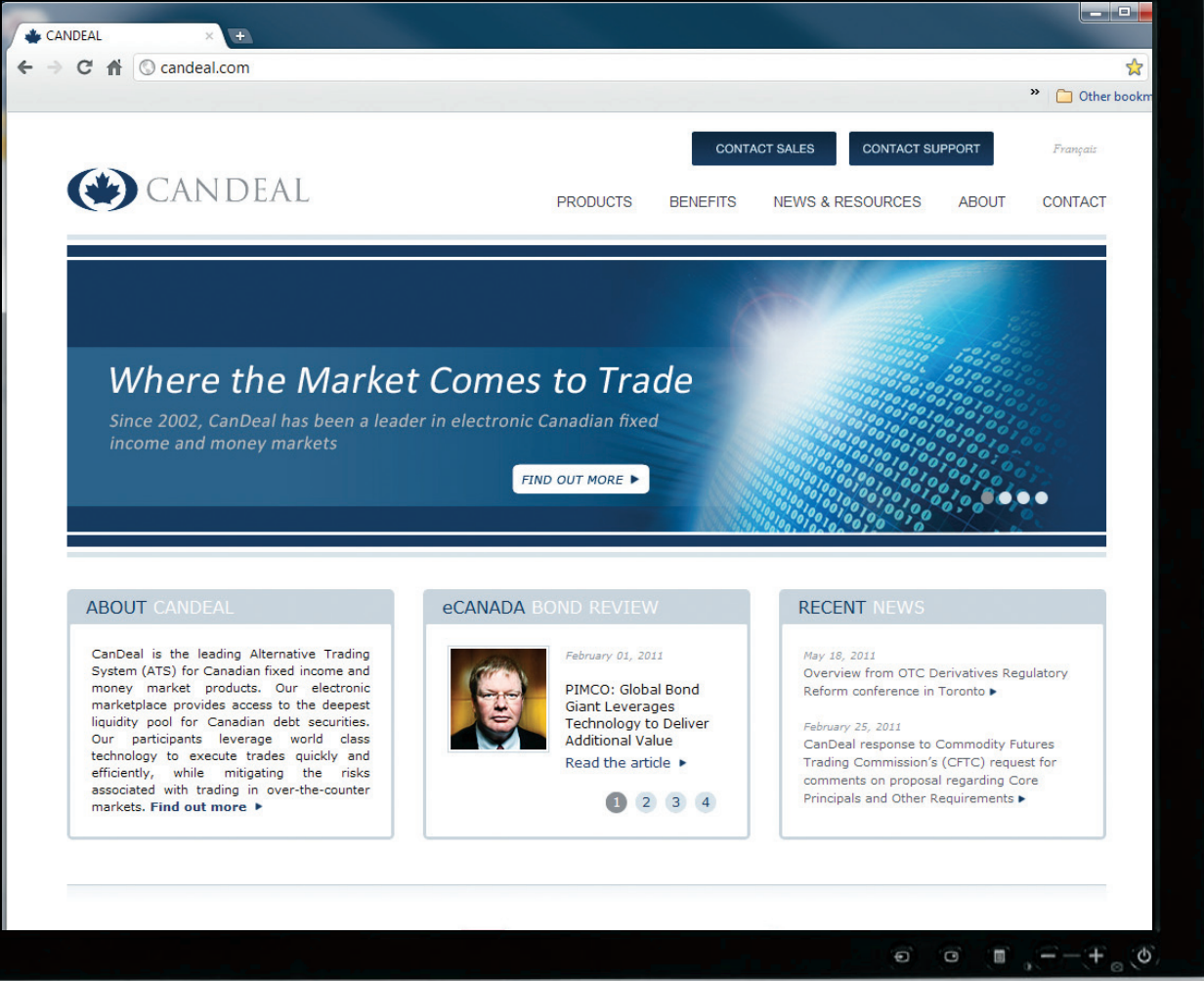
AK : Le panel s'est également penché sur l'aspect des relations, et la façon de les gérer. Que pensait le panel de l'impact de la négociation électronique sur la relation courtier-client, et que devraient faire les contreparties pour accepter une nouvelle méthode de négociation axée sur la technologie ?

SC : La technologie ne constitue qu'un seul élément de l'équation. La négociation électronique n'a généralement pas nui aux relations humaines entre le courtier et son client, et ce ne devrait pas être le cas dans l'avenir. Bien que la détermination électronique des prix soit l'aspect déterminant d'une transaction, il est évident qu'elle doit coexister avec l'échange verbal traditionnel des recommandations, la recherche et les discussions sur le marché en général.

NEW WEBSITE | CANDEAL.COM

CanDeal has launched a redesigned website that showcases buy- and sell-side content and provides visitors with a much cleaner and user friendly interface. www.candeal.com will be used to keep market participants informed about current events and campaigns that are available to CanDeal participants - check out the new site for more info.

CanDeal a lancé un site remodelé qui met en valeur le contenu clients et courtiers et fournit aux utilisateurs une interface plus conviviale. Le site www.candeal.com permettra de tenir les participants du marché informés des événements actuels et des campagnes disponibles pour les participants de CanDeal. Rendez-vous sur le nouveau site pour plus d'information.



DIVERSIFY YOUR COUNTERPARTIES:

Help foster competition... include
us in your provincial RFQs.

DIVERSIFIEZ VOS CONTREPARTIES:

Aidez à stimuler la concurrence,
incluez-nous lors de vos prochaines
transactions provinciales.

For more information on Laurentian Bank Securities, please contact:

Pour plus d'information sur Valeurs mobilières Banque Laurentienne, veuillez contacter :

Patrick Sheils

Director Fixed Income
Directeur Revenu fixe

416 865-5811

SheilsP@lb-securities.ca

www.lb-securities.ca



LAURENTIAN BANK
SECURITIES

Find us on Bloomberg under LAUR

Retrouvez-nous sur Bloomberg sous LAUR



VALEURS MOBILIÈRES
BANQUE LAURENTIENNE

Holts.
There is no
substitute



FALL COLLECTION
NOW AVAILABLE.

*See this Canali look and our
complete fall style guide
at holtrenfrew.com*



THERE'S NO PLACE LIKE
HOLTS

VISIT OUR STORES OR HOLTRENFREW.COM